

Лист согласования РПУД

Рабочая программа учебной дисциплины «Тренинг общения» по направлению подготовки 37.03.01 Психология. – 33 с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Тренинг общения» разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 37.03.01 Психология, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 июля 2020 г. № 839.

СОСТАВИТЕЛЬ:

Старший преподаватель Дейнего Г.В.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры социально-экономических и педагогических дисциплин «02» 09 2024 г., протокол № 1.

Заведующий кафедрой
социально-гуманитарных наук  В.С. Аносова

Переутверждена: « » 20 г., протокол № .

Рекомендована на заседании учебно-методической комиссии Северодонецкого технологического института (филиала) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Луганский государственный университет имени Владимира Даля» «16» 09 2024 г., протокол № 1.

Председатель учебно-методической комиссии
СТИ (филиала) ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля»  Ю.В. Бородач

© Дейнего Г.В., 2024 год

© СТИ (филиал) ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля», 2024 год

Структура и содержание дисциплины

1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе

Целью изучения дисциплины «Тренинг общения» является углубленное изучение социально-психологических особенностей общения в тренинге, как одной из активных форм обучения, коррекции и формирования личностных черт, выявление способов формирования коммуникативных навыков, способов взаимодействия и технологий проведения социально-психологического тренинга, изучение внутригрупповых процессов межличностного взаимодействия и организации работы группы, законов тренинга; специфики ведения тренинга, имиджа ведущего, методов формирования позитивного эмоционального фона в группе; изучение интервенционного репертуара ведущего и отработка конкретных приемов и техник.

Основными **задачами** изучения дисциплины «Тренинг общения» являются: познакомить с теоретическими аспектами психологии общения; сформировать у студентов представление о понятии коммуникативной компетентности в партнерском взаимодействии; создать условия для глубокого осмысления теоретического и эмпирического материала; сформировать умения и навыки эффективной профессиональной коммуникации и коммуникации в социально-значимых ситуациях, мотивацию работы в тренинге разного типа, желание создать авторскую тренинговую программу с целью интеграции имеющихся знаний, формирования умений и навыков вести тренинговые программы разной тематической направленности; формирование у студентов навыков владения профессиональной лексикой; развивать умения применять полученные в рамках курса знания в научно-исследовательской, образовательной, культурно-просветительской, практической деятельности; стимулировать студентов к самостоятельной деятельности по освоению данной дисциплины и формированию необходимых компетенций.

2. Место дисциплины в структуре ООП ВО.

Дисциплина «Тренинг общения» относится к вариативной части «Дисциплины по выбору студента» общей образовательной программы по направлению подготовки 37.03.01 Психология, Профиль подготовки «Психология».

Необходимыми условиями для освоения дисциплины является обладание знаниями и умениями по дисциплинам: «Общая психология», «Введение в профессию», «Социальная психология».

Освоение дисциплины «Тренинг общения» является необходимой основой для изучения дисциплин: «Психология здоровья и стресса», «Психология зависимого поведения», «Психологическая работа с детьми и подростками».

3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов
УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.	УК-3.1. Знает концепции, принципы и методы построения эффективной работы в команде с учетом правовых и этических принципов и норм социального взаимодействия, сущностные характеристики и типологию лидерства.	Знать: концепции, принципы и методы построения эффективной работы в команде с учетом правовых и этических принципов и норм социального взаимодействия, сущностные характеристики и типологию лидерства.
	УК-3.2. Участвует в обмене информацией, знаниями и опытом в интересах выполнения командной задачи, презентуя профессиональные задачи.	Уметь: участвовать в обмене информацией, знаниями и опытом в интересах выполнения командной задачи, презентуя профессиональные

		задачи.
	УК-3.3. Владеет способами самодиагностики определения своего ролевого статуса в команде, приемами эффективного социального взаимодействия и способами их правовой и этической оценки, коммуникативными навыками.	Владеть: способами самодиагностики определения своего ролевого статуса в команде, приемами эффективного социального взаимодействия и способами их правовой и этической оценки, коммуникативными навыками.
ПК-3 способен осуществлять стандартные базовые процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий.	ПК-3.1. Знает стандартные базовые процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий.	Знать: стандартные базовые процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий.
	ПК-3.2. Умеет учитывать индивидуальные, возрастные, личностные, организационные особенности оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий.	Уметь: учитывать индивидуальные, возрастные, личностные, организационные особенности оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий.
	ПК-3.3. Владеет первичными навыками осуществления стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий, регуляции поведения и деятельности человека на различных возрастных ступенях.	Владеть: первичными навыками осуществления стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий, регуляции поведения и деятельности человека на различных возрастных ступенях.

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (зач. ед.)		
	Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма
Общая учебная нагрузка (всего)	252 (7 зач. ед.)	-	-
Обязательная контактная работа (всего)	187	-	-
в том числе:			
Лекции	102	-	-
Семинарские занятия	-	-	-
Практические занятия	85	-	-

Лабораторные работы	-	-	-
Курсовая работа (курсовой проект)	-	-	-
Другие формы и методы организации образовательного процесса (<i>расчетно-графические работы, индивидуальные задания и т.п.</i>)	-	-	-
Самостоятельная работа студента (всего)	65	-	-
Форма аттестации	4 семестр зачет; 5 семестр зачет; 6 семестр экзамен	-	-

4.2. Содержание разделов дисциплины

Семестр 4

Тема 1. Общение как предмет научного знания; исследование проблемы общения в трудах В.М. Бехтерева, В.Н. Мясищева, А.А. Леонтьева, Б.Г. Ананьева, А.А. Бодалева.

Структура общения. Виды и уровни общения. Стили общения. К истории исследования общения. Методологические проблемы исследования связи общественных и межличностных отношений. Общение в системе межличностных и общественных отношений. Межличностные отношения. Подходы к определению общения и его форм. Характеристики общения. Потребность в общении. Цели и функции общения. Структура общения. Виды и уровни общения. Стили общения. Особенности изучения проблемы общения. Соотношение общения и деятельности в отечественной науке.

Тема 2. Возрастные особенности общения.

Проблема потребности в общении, как ведущий фактор психического развития человека (по Л.С. Выготскому, М. И. Лисиной) на протяжении всей его жизни от младенчества до пожилого возраста. В связи с разнообразными видами общения исследователи выделяют ряд мотивов, связанных с потребностью в общении. Например, Ю.Б. Гиппенрейтер выделила три основные группы мотивов:

- познавательные мотивы (потребность во впечатлениях);
- деловые мотивы (потребность в активной деятельности);
- личностные мотивы (потребность в признании и поддержке).

Тема 3. Коммуникативная сторона общения.

Природа и цель коммуникаций. Вербальная коммуникация. Определение, функции, основные характеристики и нормы вербальной коммуникации. Структура общения как коммуникативного акта. Схема диалога. Речь как средство утверждения социального статуса. Культурные различия в вербальной коммуникации. Слушание как коммуникативный процесс, его роль в коммуникации. Виды слушания. Эффективное слушание. Невербальная коммуникация. Определение невербальной коммуникации. Функции невербальных сообщений. Базовые системы невербальной коммуникации. Проблема интерпретации невербального поведения. Коммуникативные барьеры и их преодоление. Феномен межличностного влияния, виды влияния. Психологическое противостояние влиянию. Техники влияния и противостояния влиянию. Массовая коммуникация как вид общения. Специфика массовой коммуникации: понятие, задачи и функции, характерные признаки массовой коммуникации. Речевое воздействие в массовой коммуникации. Особенности массовой коммуникации как пропаганды. Убеждающее воздействие в средствах массовой информации. Характеристики аудитории, коммуникатора, сообщения. Основа современных моделей убеждающей коммуникации.

Тема 4. Социально-перцептивная сторона общения.

Понятие социальной перцепции. Место социальной перцепции в общении. Межличностное восприятие и понимание в процессе общения. Виды социального восприятия. Механизмы межличностного восприятия. Атрибуция как базовый механизм межличностного познания.

Фундаментальная ошибка атрибуции. Понятие аттракции. Шкала, компоненты и закономерности возникновения аттракции. Механизмы межгруппового восприятия. Эффекты межличностного восприятия. Эффекты восприятия. Закономерности формирования первого впечатления: факторы восприятия при первом впечатлении. Направленное формирование первого впечатления. Долговременное общение. Самопрезентация. Основные стратегии самопрезентации.

Тема 5. Интерактивная сторона общения.

Интеракция как обмен действиями в общении. Теории межличностного взаимодействия. Позиции в общении. Основные виды ситуаций взаимодействия. Стиль общения в межличностном взаимодействии. Ассертивность в общении.

Семестр 5

Тема 6. Критерии удовлетворенности общением.

Потребность в стимуляции удовлетворяется, когда человек получает многообразные стимулы из окружающего его мира, от других людей. Общение инициирует активность субъектов, их стремление к действиям, поднимает общий тонус деятельности, подталкивает человека к тем или иным действиям. Потребность в событиях удовлетворяется, когда человек испытывает новые впечатления, т.е. у него имеется социальный интерес, определенная динамика жизни. Потребность в узнавании удовлетворяется, когда человек встречает знакомых людей. При узнавании происходит социальное подтверждение личности со стороны других людей, это поддерживает самоидентификацию личности. Потребности в достижениях и признании – важнейшие потребности, которые должны реализовываться в процессе общения. Это высшие потребности, согласно классификации А. Маслоу. Удовлетворение потребности в структурировании времени является обычно побочным эффектом жизнедеятельности и общения человека. Э. Берн выделял различные виды структурирования времени, определяя их как способы времяпрепровождения: ритуалы, процедуры, развлечения, близость, игры. Полноценное общение необходимо человеку для нормального личностного развития и определения своего места в социуме. Общение определяется количеством потребностей, которые человек при этом удовлетворяет. При условии удовлетворения всех потребностей индивида общение скорее всего будет долгим и продуктивным, в обратном случае – оно прервется или будет осуществляться периодически с большими интервалами.

Тема 7. Деловое общение.

Основные направления и перспективы исследования общения. Конфликтное общение. Специфика делового общения. Коммуникативная компетентность как компонент профессиональной компетентности. Виды, формы и стили делового общения. Особенности и механизмы диадического, группового, публичного делового общения. Формы делового общения. Специфика диадического общения. Деловая беседа как основная форма делового общения. Обратная связь в деловом общении. Групповое общение. Начало переговоров. Ведение переговоров. Заключение и выход из контакта. Публичное общение. Виды публичных речей. Виды и формы психологического воздействия в деловом общении. Административные методы воздействия. Манипулятивное воздействие в деловом общении. Имидж в деловом общении. Закономерности формирования первого впечатления. Аттракция и имидж. Имидж и самораскрытие в общении. Этапы формирования имиджа (имиджирования). Этапы формирования имиджа. Технология формирования позитивного имиджа.

Тема 8. Трудности и дефекты межличностного общения.

Трудности общения. Дефицитное общение. Дефектное общение. Деструктивное общение.

Семестр 6

Тема 9. Введение в тренинг общения.

Знакомство. Безопасность. Целеполагание. Ресурсы. Ценности и смыслы. Общение как искусство (отработка основных параметров и необходимых состояний, навыки аттракции и установления контакта, владение голосом). Структура занятия в форме тренинга. Особенности и критерии эффективности очных и дистанционных, индивидуальных и коллективных форм общения, обмена знаниями и опытом.

Тема 10. Личность тренера.

Харизма. Имидж. Легенда. Восприятие себя и партнера. Навыки самоорганизации в процессе общения. Осознанность и ответственность выбора. Конгруэнтность. Культура общения. Профилактика личностных деформаций. Навыки позитивного мышления и высказывания. Как выявлять существующие деформации и что/как с ними делать. Типичные деформации личности. Искажения в общении. Способы избавления от деформаций. Навыки позитивного мышления и высказывания. Умение исправлять искажения общения. Искусство самоэкологии, защита от эмоционального выгорания. Внутренние конфликты личности и способы их решения. Когда психолог может позволить себе быть «непсихологом»? Как развести «границы компетентности» и «личностного роста»?

Тема 11. Вербальные и невербальные средства коммуникации.

Вербальная коммуникация. Коммуникативные проблемы. Правила для успешной вербальной коммуникации (Г. Бройниг). Средства невербальной коммуникации. Внешние проявления эмоциональных состояний. Мимика и взгляд. Интерпретация сигналов «языка» глаз. Поза в межличностном общении. Жестикуляция в разговоре. Паралингвистические особенности невербальной коммуникации. Паузы во время коммуникации. Зоны и дистанции в процессе общения. Организация пространства во время коммуникации.

Тема 12. Установление контакта в межличностной коммуникации.

Установление контакта. Психологические сигналы при вступлении в контакт. Оформление внешности. Вербальные сигналы, располагающие к контакту. Приветствие. Невербальные сигналы, располагающие к контакту. Проксемика. Дистанция между общающимися. Поза. Мимика. Контакт глаз. Такесика. Прикосновения. Паралингвистические сигналы при вступлении в контакт.

Тема 13. Активное слушание в межличностной коммуникации.

Слушать и слышать. Умение слушать. Трудности эффективного слушания. Внутренние помехи слушания. Внешние помехи слушания. Виды слушания. Направленное, критическое слушание. Пассивное (нерефлексивное) слушание. Достоинства и недостатки нерефлексивного слушания. Активное (рефлексивное) слушание. Приемы активного слушания: повторение, перефразирование, отражение чувств, уточнение, интерпретация, резюмирование. Эмпатическое слушание. Понятие о «Я - высказывании» и «Ты - высказывании». Схема «Я - высказывания». Приемы эффективного слушания по И. Атватеру.

Тема 14. Вопросы в коммуникации.

Значение вопросов в межличностном взаимодействии. Многообразие видов вопросов. Основные виды вопросов: закрытые, открытые и альтернативные вопросы. Преимущества и недостатки закрытых, открытых и альтернативных вопросов. Вопросы для избегания искажений в понимании. Ответы на вопросы. Ответы на некорректные вопросы. Прием бумеранга.

Тема 15. Обратная связь в межличностном общении.

Понятие обратной связи. Виды обратной связи. Оценочная обратная связь: позитивная оценочная обратная связь, негативная оценочная обратная связь. Безоценочная обратная связь. Приемы безоценочной обратной связи. Основные правила эффективной обратной связи. Преимущества получения обратной связи в процессе коммуникации. Понятие критики. Виды критики. Характеристики позитивной критики. Этапы конструктивной критики. Использование критики в деловой коммуникации. Психологические издержки критики. Техника нейтрализации замечаний. Приемы снижения негативного воздействия замечаний. Формирование позитивной установки на восприятие критики.

Тема 16. Регулирование эмоциональных состояний в процессе коммуникации.

Управление эмоциями. Осознание эмоционального состояния. Вербализация чувств и их принятие. Отреагирование. Физиологические способы отреагирования. Релаксация. Визуализация. Дыхательные техники. Техники снижения эмоционального напряжения в процессе коммуникации (Сидоренко Е.В.). Техника подчеркивания общности с партнером. Техника подчеркивания значимости партнера. Техника вербализации эмоционального состояния (своего, партнера). Проявление интереса к проблемам партнера. Активное и пассивное слушание. Техника предложения конкретного выхода из

сложившейся ситуации. Роль обращения к фактам в регуляции эмоционального напряжения. Характеристики речи. Оптимизация организации пространства.

Тема 17. Супервизия.

Подведение итогов тренинга. Рефлексия. Этические и юридические принципы супервизии. Супервизорские роли. Модели супервизии. Супервизорские стили. Фокусы супервизии. Алгоритм очной супервизии. Опорные точки процесса супервизии. Индивидуальная и групповая супервизии. Уровни профессионального развития супервизора. Рекомендации для работы супервизора. Влияние супервизора на исход терапии. Подведение итогов тренинга.

4.3. Лекции

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма
4 семестр				
1	Психология общения. Общение как предмет научного знания; исследование проблемы общения в трудах В. М. Бехтерева, В. Н. Мясищева, А. А. Леонтьева, Б. Г. Ананьева, А. А. Бодалева. Структура общения. Виды и уровни общения. Стили общения	6	-	-
2	Возрастные особенности общения	7	-	-
3	Коммуникативная сторона общения. Коммуникативные барьеры и их преодоление. Феномен межличностного влияния, виды влияния. Психологическое противостояние влиянию	7	-	-
4	Социально-перцептивная сторона общения. Атрибуция как базовый механизм межличностного познания. Фундаментальная ошибка атрибуции	7	-	-
5	Интерактивная сторона общения. Позиции в общении. Ассертивность в общении	7	-	-
Итого за 4 семестр		34		
5 семестр				
6	Проблемы общения. Критерии удовлетворенности общением.	10	-	-
7	Деловое общение. Основные направления и перспективы исследования общения. Конфликтное общение.	12	-	-
8	Трудности и дефекты межличностного общения Трудности общения. Дефицитное общение. Дефектное общение Деструктивное общение.	12	-	-
Итого за 5 семестр		34	-	-
6 семестр				
9	Социально-психологический тренинг. Введение в социально-психологический тренинг. Понятие групповой сплоченности. Принципы	4	-	-
10	Личность тренера	2	-	-
11	Вербальные и невербальные средства коммуникации	4		
12	Установление контакта в межличностной коммуникации	4		
13	Активное слушание в межличностной коммуникации	4		
14	Вопросы в коммуникации	4		
15	Обратная связь в межличностном общении	4		
16	Регулирование эмоциональных состояний в процессе	4		

	коммуникации			
17	Супервизия. Подведение итогов тренинга. Рефлексия.	4		
Итого за 4 семестр		34	-	-
Всего		102	-	-

4.4. Практические (семинарские) занятия

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Очно- заочная форма	Заочная форма
4 семестр				
1	Психология общения. Общение как предмет научного знания; исследование проблемы общения в трудах В. М. Бехтерева, В. Н. Мясищева, А. А. Леонтьева, Б. Г. Ананьева, А. А. Бодалева. Структура общения. Виды и уровни общения. Стили общения	6	-	-
2	Возрастные особенности общения	7	-	-
3	Коммуникативная сторона общения. Коммуникативные барьеры и их преодоление. Феномен межличностного влияния, виды влияния. Психологическое противостояние влиянию	7	-	-
4	Социально-перцептивная сторона общения. Атрибуция как базовый механизм межличностного познания. Фундаментальная ошибка атрибуции	7	-	-
5	Интерактивная сторона общения. Позиции в общении. Ассертивность в общении	7	-	-
Итого за 4 семестр		34		
5 семестр				
6	Проблемы общения. Критерии удовлетворенности общением.	5	-	-
7	Деловое общение. Основные направления и перспективы исследования общения. Конфликтное общение.	6	-	-
8	Трудности и дефекты межличностного общения Трудности общения. Дефицитное общение. Дефектное общение Деструктивное общение.	6	-	-
Итого за 5 семестр		17	-	-
6 семестр				
9	Социально-психологический тренинг. Введение в социально-психологический тренинг. Понятие групповой сплоченности. Принципы	4	-	-
10	Личность тренера	2	-	-
11	Вербальные и невербальные средства коммуникации	4		
12	Установление контакта в межличностной коммуникации	4		
13	Активное слушание в межличностной коммуникации	4		
14	Вопросы в коммуникации	4		
15	Обратная связь в межличностном общении	4		
16	Регулирование эмоциональных состояний в процессе коммуникации	4		
17	Супервизия. Подведение итогов тренинга. Рефлексия.	4		
Итого за 4 семестр		34	-	-
Всего		102	-	-

4.5. Лабораторные работы не предусмотрены учебным планом

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Очно- заочная форма	Заочная форма
Итого:				

4.6. Самостоятельная работа студентов

Объем часов	Название темы	Вид СРС	Объем часов		
			Очная форма	Очная форма	Очная форма
1.	Психология общения. Общение как предмет научного знания; исследование проблемы общения в трудах В. М. Бехтерева, В. Н. Мясищева, А. А. Леонтьева, Б. Г. Ананьева, А. А. Бодалева. Структура общения. Виды и уровни общения. Стили общения	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.	1	-	-
2.	Возрастные особенности общения	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.		-	-
3.	Коммуникативная сторона общения. Коммуникативные барьеры и их преодоление. Феномен межличностного влияния, виды влияния. Психологическое противостояние влиянию	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.	1	-	-
4.	Социально-перцептивная сторона общения. Атрибуция как базовый механизм межличностного познания. Фундаментальная ошибка атрибуции	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.		-	-
5.	Интерактивная сторона общения. Позиции в общении. Ассертивность в общении	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.		-	-
Всего за 4 семестр			2		
6	Проблемы общения. Критерии удовлетворенности	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы,	6		

	общением.	подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.			
7	Деловое общение. Основные направления и перспективы исследования общения. Конфликтное общение.	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.	7		
8	Основные методы психофизиологических исследований	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.	6		
Всего за 5 семестр			19		
9	Психофизиология восприятия	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.	1		
10	Психофизиология внимания	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.			
11	Структура и виды памяти	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.	1		
12	Уровни регуляции памяти	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.			
13	Психофизиология памяти и научения	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск			

		информации, подготовка ответов на представленные вопросы.			
14	Психофизиология эмоций	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.	1		
15	Психофизиология стресса	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.			
16	Психофизиология речевых процессов	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.	1		
17	Мышление как психофизиологический процесс	Подготовка к практическому занятию – конспекта-схемы, подготовить реферат, самостоятельный поиск информации, подготовка ответов на представленные вопросы.			
Всего за 4 семестр			4		
18.		зачет	2	-	-
19		зачет	2		
20		экзамен	36	-	-
Итого			65	-	-

4.7. Курсовые работы/проекты по дисциплине «Тренинг общения» не предполагаются учебным планом.

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

традиционные объяснительно-иллюстративные технологии, которые обеспечивают доступность учебного материала для большинства студентов, системность, отработанность организационных форм и привычных методов, относительно малые затраты времени;

технологии проблемного обучения, направленные на развитие познавательной активности, творческой самостоятельности студентов и предполагающие последовательное и целенаправленное выдвижение перед студентом познавательных задач, разрешение которых позволяет студентам активно усваивать знания (используются поисковые методы; постановка познавательных задач);

технологии развивающего обучения, позволяющие ориентировать учебный процесс на потенциальные возможности студентов, их реализацию и развитие;

технологии концентрированного обучения, суть которых состоит в создании максимально близкой к естественным психологическим особенностям человеческого восприятия структуры учебного процесса и которые дают возможность глубокого и системного изучения содержания учебных дисциплин за счет объединения занятий в тематические блоки;

технологии дифференцированного обучения, обеспечивающие возможность создания оптимальных условий для развития интересов и способностей студентов, в том числе и студентов с особыми образовательными потребностями, что позволяет реализовать в культурно-образовательном пространстве университета идею создания равных возможностей для получения образования технологии активного (контекстного) обучения, с помощью которых осуществляется моделирование предметного, проблемного и социального содержания будущей профессиональной деятельности студентов (используются активные и интерактивные методы обучения) и т.д.

Используемые образовательные технологии и методы направлены на повышение качества подготовки путем развития у обучающихся способностей к самообразованию и нацелены на активизацию и реализацию личностного потенциала каждого студента.

Максимальная эффективность педагогического процесса достигается путем конструирования оптимального комплекса педагогических технологий и (или) их элементов на личностно-ориентированной, деятельностной, диалогической основе и использования необходимых современных средств обучения.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература:

1. Соболевников, В. В. Невербальные средства коммуникации : учебное пособие для прикладного бакалавриата / В. В. Соболевников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 164 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-05922-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/441433>.

2. Лапыгин, Ю. Н. Методы активного обучения : учебник и практикум для вузов / Ю. Н. Лапыгин. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 248 с. — (Образовательный процесс). — ISBN 978-5-534-02216-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/433248>.

б) дополнительная литература:

1. Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 440 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03322-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/413099>.

2. Рамендик, Д. М. Тренинг личностного роста : учебник и практикум для вузов / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 136 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07294-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/451538>.

3. Кларин, М. В. Корпоративный тренинг, наставничество, коучинг : учебное пособие для вузов / М. В. Кларин. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 288 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02811-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452504>.

4. Болотова, А. К. Социальные коммуникации. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2017. — 327 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01294-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/399724>.

5. Оперативно-розыскная психология : учебное пособие для вузов / под общей редакцией Ю. Е. Аврутина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 252 с. — (Специалист). — ISBN 978-5-534-06236-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/437995>.

в) методические рекомендации:

г) интернет-ресурсы:

Министерство науки и высшего образования РФ – <https://minobrnauki.gov.ru/>

Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки – <http://obrnadzor.gov.ru/>
Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования – <http://fgosvo.ru>

Федеральный портал «Российское образование» – <http://www.edu.ru/>

Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» – <http://window.edu.ru/>

Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов – <http://fcior.edu.ru/>

Электронные библиотечные системы и ресурсы:

Электронно-библиотечная система «Консультант студента» – <http://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>

Научная электронная библиотека Elibrary – Режим доступа: URL: <http://elibrary.ru/>

Информационный ресурс библиотеки образовательной организации:

Научная библиотека имени А. Н. Коняева – <http://biblio.dahluniver.ru/>

7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Освоение дисциплины «Тренинг общения» предполагает использование академических аудиторий, соответствующих действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Прочее: рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет.

Программное обеспечение:

Функциональное назначение	Бесплатное программное обеспечение	Ссылки
Офисный пакет	Libre Office 6.3.1	https://www.libreoffice.org/ https://ru.wikipedia.org/wiki/LibreOffice
Операционная система	UBUNTU 19.04	https://ubuntu.com/ https://ru.wikipedia.org/wiki/Ubuntu
Браузер	FirefoxMozilla	http://www.mozilla.org/ru/firefox/fx
Браузер	Opera	http://www.opera.com
Почтовый клиент	MozillaThunderbird	http://www.mozilla.org/ru/thunderbird
Файл-менеджер	FarManager	http://www.farmanager.com/download.php
Архиватор	7Zip	http://www.7-zip.org/
Графический редактор	GIMP (GNU Image Manipulation Program)	http://www.gimp.org/ http://gimp.ru/viewpage.php?page_id=8 http://ru.wikipedia.org/wiki/GIMP
Редактор PDF	PDFCreator	http://www.pdfforge.org/pdfcreator
Аудиоплеер	VLC	http://www.videolan.org/vlc/

8. Оценочные средства по дисциплине

Паспорт оценочных средств по учебной дисциплине «Тренинг общения»

Описание уровней сформированности и критериев оценивания компетенций на этапах их формирования в ходе изучения дисциплины

Этап	Код компетенции	Уровни сформированности компетенции	Критерии оценивания компетенции
Начальный	УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.	Пороговый	Знать: концепции, принципы и методы построения эффективной работы в команде с учетом правовых и этических принципов и норм социального взаимодействия, сущностные характеристики и типологию лидерства.
Основной		Базовый	Уметь: участвовать в обмене информацией, знаниями и опытом в интересах выполнения командной задачи, презентуя профессиональные задачи.
Заклочительный		Высокий	Владеть: способами самодиагностики определения своего ролевого статуса в команде, приемами эффективного социального взаимодействия и способами их правовой и этической оценки, коммуникативными навыками.
Начальный	ПК-3. Способен осуществлять стандартные базовые процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий.	Пороговый	Знать: стандартные базовые процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий.
Основной		Базовый	Уметь: учитывать индивидуальные, возрастные, личностные, организационные особенности оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий.

Заклочительный		Высокий	Владеть: первичными навыками осуществления стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий, регуляции поведения и деятельности человека на различных возрастных ступенях.
----------------	--	----------------	---

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Контролируемые темы учебной дисциплины, практики	Этапы формирования (семестр изучения)
1	УК-3.	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.	<p>УК-3.1. Знает концепции, принципы и методы построения эффективной работы в команде с учетом правовых и этических принципов и норм социального взаимодействия, сущностные характеристики и типологию лидерства.</p> <p>УК-3.2. Участвует в обмене информацией, знаниями и опытом в интересах выполнения командной задачи, презентуя профессиональные задачи.</p> <p>УК-3.3. Владеет способами самодиагностики определения своего ролевого статуса в команде, приемами эффективного социального</p>	<p>Психология общения. Общение как предмет научного знания; исследование проблемы общения в трудах В. М. Бехтерева, В. Н. Мясищева, А. А. Леонтьева, Б. Г. Ананьева, А. А. Бодалева. Структура общения. Виды и уровни общения. Стили общения</p>	4
				<p>Возрастные особенности общения</p>	4
				<p>Коммуникативная сторона общения. Коммуникативные барьеры и их преодоление. Феномен межличностного влияния, виды влияния. Психологическое противостояние влиянию</p>	4
				<p>Социально-перцептивная сторона общения. Атрибуция как базовый механизм межличностного познания. Фундаментальная ошибка атрибуции</p>	4
			<p>Интерактивная сторона общения. Позиции в</p>	4	

			взаимодействия и способами их правовой и этической оценки, коммуникативными навыками.	общении. Ассертивность в общении	
				Проблемы общения. Критерии удовлетворенности общением.	5
				Деловое общение. Основные направления и перспективы исследования общения. Конфликтное общение.	5
				Трудности и дефекты межличностного общения Трудности общения. Дефицитное общение. Дефектное общение Деструктивное общение.	5
				Социально-психологический тренинг. Введение в социально-психологический тренинг. Понятие групповой сплоченности. Принципы	6
				Личность тренера	6
				Вербальные и невербальные средства коммуникации	6
				Установление контакта в межличностной коммуникации	6
				Активное слушание в межличностной коммуникации	6
				Вопросы в коммуникации	6
				Обратная связь в межличностном общении	6
				Регулирование эмоциональных состояний в процессе коммуникации	6
				Супервизия. Подведение итогов тренинга. Рефлексия.	6
2	ПК-3.	Способен осуществлять стандартные базовые процедуры оказания индивиду, группе,	ПК-3.1. Знает стандартные базовые процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической	Психология общения. Общение как предмет научного знания; исследование проблемы общения в трудах В.М. Бехтерева, В.Н. Мясищева, А.А.	4

	организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий	помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий. ПК-3.2. Умеет учитывать индивидуальные, возрастные, личностные, организационные особенности оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий. ПК-3.3. Владеет первичными навыками осуществления стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий, регуляции поведения деятельности человека различных возрастных ступенях	с	Леонтьева, Б.Г. Ананьева, А.А. Бодалева. Структура общения. Виды и уровни общения. Стили общения	
			и	Возрастные особенности общения	4
			и	Коммуникативная сторона общения. Коммуникативные барьеры и их преодоление. Феномен межличностного влияния, виды влияния. Психологическое противостояние влиянию	4
			с	Социально-перцептивная сторона общения. Атрибуция как базовый механизм межличностного познания. Фундаментальная ошибка атрибуции	4
			и	Интерактивная сторона общения. Позиции в общении. Ассертивность в общении	4
			и	Проблемы общения. Критерии удовлетворенности общением.	5
			с	Деловое общение. Основные направления и перспективы исследования общения. Конфликтное общение.	5
			и	Трудности и дефекты межличностного общения Трудности общения. Дефицитное общение. Дефектное общение Деструктивное общение.	5
			и	Социально-психологический тренинг. Введение в социально-психологический тренинг. Понятие групповой сплоченности. Принципы	6
			на	Личность тренера	6
	Вербальные и	6			

				невербальные средства коммуникации	
				Установление контакта в межличностной коммуникации	6
				Активное слушание в межличностной коммуникации	6
				Вопросы в коммуникации	6
				Обратная связь в межличностном общении	6
				Регулирование эмоциональных состояний в процессе коммуникации	6
				Супервизия. Подведение итогов тренинга. Рефлексия.	6

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов	Контролируемые темы учебной дисциплины	Наименование оценочного средства
1.	УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.	<p>УК-3.1. Знает концепции, принципы и методы построения эффективной работы в команде с учетом правовых и этических принципов и норм социального взаимодействия, сущностные характеристики и типологию лидерства.</p> <p>УК-3.2. Участвует в обмене информацией, знаниями и опытом в интересах выполнения командной задачи, презентуя профессиональные задачи.</p> <p>УК-3.3. Владеет</p>	<p>Знать: концепции, принципы и методы построения эффективной работы в команде с учетом правовых и этических принципов и норм социального взаимодействия, сущностные характеристики и типологию лидерства.</p> <p>Уметь: участвовать в обмене информацией, знаниями и опытом в интересах выполнения командной задачи, презентуя профессиональные задачи.</p> <p>Владеть:</p>	<p>Тема 1</p> <p>Тема 2</p> <p>Тема 3</p> <p>Тема 4</p> <p>Тема 5</p> <p>Тема 6</p> <p>Тема 7</p> <p>Тема 8</p> <p>Тема 9</p> <p>Тема 10</p> <p>Тема 11</p> <p>Тема 12</p> <p>Тема 13</p>	<p>Доклад, сообщение, реферат, комплект заданий для контрольных работ</p>

		способами самодиагностики определения своего ролевого статуса в команде, приемами эффективного социального взаимодействия и способами их правовой и этической оценки, коммуникативными навыками.	способами самодиагностики определения своего ролевого статуса в команде, приемами эффективного социального взаимодействия и способами их правовой и этической оценки, коммуникативными навыками.	Тема 14 Тема 15 Тема 16 Тема 17	
2.	Способен осуществлять стандартные базовые процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий	ПК-3.1. Знает стандартные базовые процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий. ПК-3.2. Умеет учитывать индивидуальные, возрастные, личностные, организационные особенности оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий. ПК-3.3. Владеет первичными навыками осуществления стандартных базовых процедур оказания индивиду,	Знать: стандартные базовые процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий. Уметь: учитывать индивидуальные, возрастные, личностные, организационные особенности оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно-развивающих методов и технологий. Владеть: первичными навыками осуществления стандартных базовых процедур оказания индивиду,	Тема 1 Тема 2 Тема 3 Тема 4 Тема 5 Тема 6 Тема 7 Тема 8 Тема 9 Тема 10 Тема 11 Тема 12 Тема 13 Тема 14 Тема 15 Тема 16 Тема 17	Доклад, сообщение, реферат, комплект заданий для контрольных работ

	группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно- развивающих методов и технологий, регуляции поведения и деятельности человека на различных возрастных ступенях.	группе, организации психологической помощи с использованием традиционных коррекционно- развивающих методов и технологий, регуляции поведения и деятельности человека на различных возрастных ступенях.		
--	--	--	--	--

1. Вопросы для обсуждения (в виде докладов и сообщений)

(пороговый уровень)

4 семестр

1. Дайте краткую характеристику истории изучения общения в отечественной психологии.
2. В чем состоит сущность общения, и какова его роль в процессе жизнедеятельности людей?
3. Как соотносятся понятия «общение» и «коммуникация»?
4. Что представляют собой содержание и средства общения?
5. Какова структура общения? Какие стороны она включает и как они взаимосвязаны?
6. Какие функции выполняет общение в процессе жизнедеятельности человека?
7. Какие виды общения выделяют в отечественной психологии?
8. Что такое деловое общение и каковы его особенности?
9. В чем проявляется регламентированность делового общения?
10. Какое содержание вкладывается в понятие «психологический тип личности»?
11. Как соотносятся понятия «психологический тип личности» и «тип характера»?
12. Какие основные типологии характера были разработаны в психологии XX в.?
13. Выделите основные положения типологии К.Г. Юнга.
14. Дайте определения экстраверсии и интроверсии и покажите различия между людьми с экстравертной и интровертной установками.
15. Назовите основные психологические типы, выделенные К.Г. Юнгом, и раскройте их особенности.
16. На основе каких критериев различаются норма и патология характера?

5 семестр

1. Дайте краткую характеристику истории изучения общения в отечественной психологии.
2. В чем состоит сущность общения, и какова его роль в процессе жизнедеятельности людей?
3. Как соотносятся понятия «общение» и «коммуникация»?
4. Что представляют собой содержание и средства общения?
5. Какова структура общения? Какие стороны она включает и как они взаимосвязаны?
6. Какие функции выполняет общение в процессе жизнедеятельности человека?
7. Какие виды общения выделяют в отечественной психологии?
8. Что такое деловое общение и каковы его особенности?
9. В чем проявляется регламентированность делового общения?

10. Какое содержание вкладывается в понятие «психологический тип личности»?
11. Как соотносятся понятия «психологический тип личности» и «тип характера»?
12. Какие основные типологии характера были разработаны в психологии XX в.?
13. Выделите основные положения типологии К.Г. Юнга.
14. Дайте определения экстраверсии и интроверсии и покажите различия между людьми с экстравертной и интровертной установками.
15. Назовите основные психологические типы, выделенные К.Г. Юнгом, и раскройте их особенности.
16. На основе каких критериев различаются норма и патология характера?

6 семестр

1. Дайте характеристику основным потребностям личности и раскройте их связь с мотивацией.
2. Как связан процесс возвышения потребностей с самоактуализацией личности?
3. Что такое эмоции и как они связаны с потребностями?
4. Какое функциональное назначение имеют различные эмоции? Для чего нужны отрицательные эмоции?
5. Каким должен быть баланс положительных и отрицательных эмоций в деловом общении?
6. Что представляет собой психологическое влияние? Какие виды психологического влияния вы знаете?
7. Что такое внушение? Как эффективно осуществлять внушение?
8. Что такое харизма? В чем особенности воздействия харизматической личности?
9. Что такое убеждение? Какие факторы участвуют в формировании убеждения?
10. Что такое аргументация? Какова ее структура?
11. Назовите основные правила и ошибки аргументации.
12. Чем отличается аргументация от доказательства?
13. Что представляет собой манипуляция как вид психологического влияния? Каковы ее признаки?
14. Каковы причины манипуляции широкого применения в современном обществе?
15. Каковы основные технологические приемы манипулятивного воздействия?
16. Что представляют собой мишени воздействия?

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «доклад, сообщение»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Доклад (сообщение) представлен(о) на высоком уровне (студент в полном объеме осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
4	Доклад (сообщение) представлен(о) на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.)
3	Доклад (сообщение) представлен(о) на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.)
2	Доклад (сообщение) представлен(о) на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)

2. Реферат (базовый уровень)

1. Психологическое пространство взаимодействия как фактор манипулятивного воздействия?
2. Особенности информационного оформления манипуляции.
3. Манипулятивные приемы делового общения.
4. Организационно-процедурные уловки манипулятора в деловом общении.
5. Манипулятивные приемы психологического характера.
6. Психологические способы защиты от манипуляции.
7. Логические приемы манипулятивного воздействия.
8. Речевые психотехники манипулятивного воздействия.
9. По каким признакам можно распознать манипуляцию в процессе общения?
10. Тактики защиты от манипуляции.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «реферат»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Реферат представлен на высоком уровне (студент в полном объеме осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.). Оформлен в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данному виду работ
4	Реферат представлен на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.). В оформлении допущены некоторые неточности в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данному виду работ
3	Реферат представлен на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.). В оформлении допущены ошибки в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данному виду работ
2	Реферат представлен на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)

3. Комплект заданий для контрольной работы

4 семестр

(базовый уровень)

Вопросы первого уровня сложности:

1. Методологические аспекты исследования общения. Возникновение психологии общения, ее предмет, связь с другими науками. К истории исследования общения. Общение как предмет научного знания; исследование проблемы общения в трудах В. М. Бехтерева, В. Н. Мясищева, А. А. Леонтьева, Б. Г. Ананьева, А. А. Бодалева. Методологические проблемы исследования связи общественных и межличностных отношений.

2. Общение в системе межличностных и общественных отношений. Межличностные отношения. Подходы к определению общения и его форм. Характеристики общения. Потребность в общении. Цели и функции общения. Структура общения.

3. Виды и уровни общения. Стили общения. Особенности изучения проблемы общения в России. Соотношение общения и деятельности в отечественной науке. Возрастные особенности общения.

4. Критерии удовлетворенности общением. Основные направления и перспективы исследования общения. Коммуникативная сторона общения. Природа и цель коммуникаций.

5. Вербальная коммуникация. Определение, функции, основные характеристики и нормы вербальной коммуникации. Структура общения как коммуникативного акта. Схема диалога. Речь как средство утверждения социального статуса.

(высокий уровень)

Вопросы второго уровня сложности:

1. Культурные различия в вербальной коммуникации. Слушание как коммуникативный процесс, его роль в коммуникации. Виды слушания. Эффективное слушание. Невербальная коммуникация. Определение невербальной коммуникации.

2. Функции невербальных сообщений. Базовые системы невербальной коммуникации. Проблема интерпретации невербального поведения. Коммуникативные барьеры и их преодоление.

3. Феномен межличностного влияния, виды влияния. Психологическое противостояние влиянию. Техники влияния и противостояния влиянию. Массовая коммуникация как вид общения. Специфика массовой коммуникации: понятие, задачи и функции, характерные признаки массовой коммуникации.

4. Речевое воздействие в массовой коммуникации. Особенности массовой коммуникации как пропаганды. Убеждающее воздействие в средствах массовой информации. Характеристики аудитории, коммуникатора, сообщения.

5. Основа современных моделей убеждающей коммуникации. Социально-перцептивная сторона общения. Понятие социальной перцепции. Место социальной перцепции в общении. Межличностное восприятие и понимание в процессе общения.

5 семестр

(базовый уровень)

Вопросы первого уровня сложности:

1. Механизмы межгруппового и межличностного восприятия. Эффекты восприятия. Закономерности формирования первого впечатления: факторы восприятия при первом впечатлении. Направленное формирование первого впечатления. Долговременное общение.

2. Трудности и дефекты межличностного общения. Трудности общения. Дефицитное общение. Дефектное общение.

3. Деструктивное общение. Самопрезентация. Основные стратегии самопрезентации. Интерактивная сторона общения. Интеракция как обмен действиями в общении.

4. Теории межличностного взаимодействия. Позиции в общении. Основные виды ситуаций взаимодействия. Стилль общения в межличностном взаимодействии.

5. Конфликтное общение. Определение, виды и функции конфликта. Ассертивность в общении. Факторы возникновения и протекания конфликтов.

(высокий уровень)

Вопросы второго уровня сложности:

1. Виды конфликтов. Функции конфликта. Теоретические подходы к исследованию конфликта. Структура и динамика конфликта.

2. Значение организационного конфликта. Конфликтная компетентность. Методы психологического исследования конфликта. Способы разрешения конфликтов.

3. Переговоры как основной способ разрешения конфликтов. Медиация как средство разрешения конфликтов. Технология медиации. Деловое общение.

4. Специфика делового общения. Коммуникативная компетентность как компонент профессиональной компетентности. Виды, формы и стили делового общения. Особенности и механизмы диадического, группового, публичного делового общения. Формы делового общения.

5. Специфика диадического общения. Деловая беседа как основная форма делового общения. Обратная связь в деловом общении. Групповое общение. Публичное общение. Виды

публичных речей.

6 семестр

(базовый уровень)

Вопросы первого уровня сложности:

1. Виды и формы психологического воздействия в деловом общении. Административные методы воздействия. Манипулятивное воздействие в деловом общении. Закономерности формирования первого впечатления. Имидж в деловом общении.

2. Аттракция и имидж. Имидж и самораскрытие в общении. Этапы формирования имиджа (имиджирования). Этапы формирования имиджа. Технология формирования позитивного имиджа. Культура общения. Культура речи и речевой этикет в деловом общении.

3. Нормативный аспект культуры речи. Этический аспект культуры речи. Этикетные формулы приветствия и представления. Основы риторики.

4. Деловое письмо. Понятие о деловом письме. Невербальные средства общения и их использование в тренинге. Сознательное и бессознательное в невербалике. Специфика делового общения.

5. Коммуникативные барьеры в общении. Перцептивный аспект деловой коммуникации. Интерактивный аспект деловой коммуникации. Речевые технологии делового общения.

(высокий уровень)

Вопросы второго уровня сложности:

1. Виды делового общения в рекламном бизнесе и их характеристика. Общие требования к деловой беседе и ее структура. Методика подготовки и проведения деловых бесед. Деловое совещание как один из видов делового общения.

2. Виды деловых совещаний в сфере рекламного бизнеса и их характеристика. Основные этапы подготовки к деловым переговорам. Структура переговоров и основные требования к руководителю в ходе их проведения. Правила делового общения по телефону.

3. Профессиональные качества ведущего совещание и стили его руководства. Общее и особенное в структуре брифинга и пресс-конференции. Классификация деловой корреспонденции и общие требования к деловым письмам. Причины возникновения конфликта в деловых коммуникациях.

4. Структура и динамика конфликта. Типы конфликтной личности и пути разрешения конфликта с ней. Стили поведения участников в конфликтной ситуации. Содержание понятия «деловой протокол», его составляющие. Организация подготовки переговоров принимающей стороной.

5. Правила ведения телефонных переговоров и их записи. Стратегия и тактика проведения переговоров. Требования к культуре деловой речи. Нравственная основа делового этикета. Деловая этика в рекламной деятельности. Управленческая этика, корпоративная этика, корпоративные кодексы.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «контрольная работа»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Контрольная работа выполнена на высоком уровне (правильные ответы даны на 90 – 100% вопросов/задач)
4	Контрольная работа выполнена на среднем уровне (правильные ответы даны на 75 – 89% вопросов/задач)
3	Контрольная работа выполнена на низком уровне (правильные ответы даны на 50 – 74% вопросов/задач)
2	Контрольная работа выполнена на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50%)

4. Практическое (прикладное) задание (высокий уровень)

4 семестр

Задание 1. Выберите тему тренинга необходимой для вас направленности, подберите притчу, раскрывающую суть темы тренинговой работы.

Задание 2. Составьте синквейны к терминам: «общение», «восприятие», «коммуникация».

Понятие синквейна. Слово «синквейн» происходит от французского слова «пять» и обозначает короткое стихотворение, состоящее из пяти нерифмованных строк. Форма синквейна была разработана американской поэтессой А. Крэпси. Синквейн — не простое стихотворение, а написанное по определенным правилам. Составление синквейна требует от учащегося творческого осмысления учебного материала, умения выделять в нем наиболее существенные смысловые элементы и формулировать заключение, что в целом способствует лучшему освоению учебной дисциплины.

Правила составления синквейна:

первая строка — одно существительное, выражающее главную тему синквейна;

вторая строка — два прилагательных, раскрывающих главную мысль;

третья — три глагола, описывающих действия, относящиеся к теме синквейна;

четвертая — целая фраза, предложение, с помощью которого учащийся высказывает свое отношение к теме. Таким предложением может быть крылатое выражение, цитата, пословица или составленная самим учащимся фраза;

пятая — слово-резюме, заключение в форме существительного (ассоциация с первым словом).

Примеры синквейнов.

Пример 2.

1. Психология.
2. Научная, житейская.
3. Рефлексирует, познает, прогнозирует.
4. Изучает закономерности функционирования психики.
5. Психика.

Пример 3.

1. Собака.
2. Верная, смелая.
3. Лает, кусает, охраняет.
4. Самый лучший друг человека.
5. Верность.

5 семестр

Задание 1. Адаптируйте известные вам упражнения под тему вашего тренинга.

Задание 2. Сравните тренинги, предложенные для одной из групп, проанализируйте особенности построения тренингов, упражнения, взятые для отработки навыков. Какой из тренингов более точно составлен и даст лучшие результаты, докажите свою точку зрения.

Задание 3. Составьте тренинговую программу на основании характеристики предложенной вам группы (12-14 занятий).

Задание 4. Придумайте историю для тренинга, мотивирующую клиентов к изменению отношения к профессиональной деятельности, к необходимости отдыха для руководителя, нацеливающую на развитие эмпатии.

6 семестр

Задание 1. Составьте тренинг на основании представленных цели и задач.

Задание 2. Составьте тренинг по представленной теме на 10-12 занятий, необходимый для представленной группы.

Задание 3. Напишите рассуждение на одну из предложенных тем:

1. Коммуникативная компетентность, как фактор эффективного взаимодействия с клиентом.
2. Внутриличностный конфликт как одна из причин проблем в общении.
3. «Социально-психологические компоненты личности, необходимые тренеру».
4. «Должен ли тренер обладать харизмой и что делать, если ее пока нет...»

Задание 4. Составьте рекомендации для разных ролевых позиций тренера (тренер - руководитель, тренер - идеал, тренер - равноправный участник).

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
«практическое задание»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Практические задания выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90 – 100% вопросов/задач)
4	Практические задания выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75 – 89% вопросов/задач)
3	Практические задания выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 50 – 74% вопросов/задач)
2	Практические задания выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50%)

**5. Оценочные средства для промежуточной аттестации
(зачет)**

4 семестр

1. Общение как коммуникативная деятельность. Интерактивный, коммуникативный и перцептивный аспекты общения.
2. Интерактивная функция общения. Организация совместной деятельности. Позиции в общении.
3. Коммуникативные роли. Ситуации взаимодействия: социальные, целевые, психологические.
4. Стратегии взаимодействия: избегание, соперничество, уступка, компромисс, сотрудничество.
5. Внутригрупповые и межгрупповые дискуссии.
6. Методы активного обучения и развития, формирование ситуативного и стратегического мышления.
7. Перцептивная функция общения. Контакт, приемы его установления.
8. Установки и их влияние на контакт.
9. Управление контактом в диалоге, в дискуссии.
10. Тренировка и правила сообщения обратной связи. Обратная связь (негативная и позитивная) как способ контроля контакта в разговоре. Проблемы нахождения взаимопонимания.
11. Круги общения и уровни понимания. Когнитивное, дивергентное, конвергентное мышление.
12. Роль эмпатии и рефлексии в деловом общении. Развитие сензитивности как условие конструктивного взаимодействия.
13. Виды деловых контактов: деловой разговор, беседа, деловое совещание, деловая встреча, собрание.
14. Коммуникативные роли субъектов общения. Уровни правового, нравственного общения, манипулирования, «рефлексивной игры».
15. Публичное выступление. Специфические особенности речи. Информационная, убеждающая, побуждающая речь. Механизмы и практические приемы завоевания внимания аудитории.
16. Деловая полемика: спор, дебаты, дискуссии, прения.
17. Позиции участников полемики и правила их поведения.

18. Уловки, сомнительные приемы и «хитрые» аргументы для реализации коммуникативных намерений участников полемики.

19. Техника продуктивной аргументации.

20. Консультирование и телефонная коммуникация в работе с клиентами.

21. Презентации. Подготовка к презентации и психологические приемы ее проведения.

22. Коммуникативные барьеры: логический, стилистический, лингвистический, фонетический.

23. Психологические барьеры: барьер первого впечатления, установки, отрицательных эмоций.

24. Слушание и проблемы понимания информации. Физические барьеры в коммуникации.

25. Типы сигналов тела: поза, мимика, жестикация, дистанцирование, интонация, походка. Вербализация ощущений. Внешняя поза и внутренняя позиция.

26. Зоны и дистанции. Статус, интимная зона и безопасность. Личная, общественная, открытая зоны. Сигналы дистанции.

27. Имидж специалиста и секреты успешной коммуникации.

5 семестр

1. Правила делового общения по телефону.

2. Профессиональные качества ведущего совещания и стили его руководства.

3. Общее и особенное в структуре брифинга и пресс-конференции.

4. Классификация деловой корреспонденции и общие требования к деловым письмам.

5. Причины возникновения конфликта в деловых коммуникациях.

6. Структура и динамика конфликта.

7. Типы конфликтной личности и пути разрешения конфликта с ней.

8. Стили поведения участников в конфликтной ситуации.

9. Содержание понятия «деловой протокол», его составляющие.

10. Организация подготовки переговоров принимающей стороной.

11. Правила ведения телефонных переговоров и их записи.

12. Стратегия и тактика проведения переговоров.

13. Требования к культуре деловой речи.

14. Нравственная основа делового этикета.

15. Деловая этика в рекламной деятельности.

16. Управленческая этика, корпоративная этика, корпоративные кодексы.

17. Основные требования к записи бесед (переговоров).

18. Порядок проведения деловых визитов и бесед.

19. Различия между позициями и интересами на переговорах. Метод

20. совместного рассмотрения проблемы.

21. Классификация приемов. Виды деловых приемов.

22. Психологические аспекты делового общения.

23. Этические нормы при вручении подарков.

24. Организационное и протокольное обеспечение переговоров.

25. Порядок рассылки приглашений и ответа на них.

26. Подготовка и планирование переговоров.

27. Сферы и порядок использования в деловом общении визитных карточек.

28. Некоторые тактические приемы ведения переговоров. Методы подготовки: деловая игра, составление балансных листов и «мозговая атака».

29. Основы деловой этики в современном бизнесе.

30. Особенности российской деловой культуры – в прошлом и настоящем.

31. Национальные стили ведения переговоров.

32. Кросс-культурный анализ обычаев делового общения.

33. Роль этики в деловом взаимодействии в рекламном бизнесе.

34. Исторические предпосылки становления этики делового общения.

35. «Золотое правило этики» и характер делового общения.

36. Общие этические принципы и нормы делового общения.

37. Роль этикета и культуры поведения в бизнесе.
38. Служебный этикет как унифицированная форма общения.
39. Визитная карточка – краткий информатор о деловом партнере. Правила речевого общения в бизнесе.
40. Культура и техника речи в презентации делового партнера.
41. Манера общения и имидж делового человека.

**Критерии и шкала оценивания к промежуточной аттестации
«зачет»**

Характеристика знания предмета и ответов	Зачеты
Студент глубоко и в полном объёме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач	зачтено
Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач	
Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах	
Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы	не зачтено

**Оценочные средства для промежуточной аттестации
(экзамен)**

6 семестр

1. Специфика делового общения.
 2. Коммуникативные барьеры в общении.
 3. Перцептивный аспект деловой коммуникации.
 4. Интерактивный аспект деловой коммуникации.
 5. Речевые технологии делового общения.
 6. Невербальные средства общения и их использование в бизнесе.
 7. Сознательное и бессознательное в невербалике.
 8. Виды делового общения в рекламном бизнесе и их характеристика.
 9. Общие требования к деловой беседе и ее структура.
 10. Методика подготовки и проведения деловых бесед.
 11. Деловое совещание как один из видов делового общения.
 12. Виды деловых совещаний в сфере рекламного бизнеса и их характеристика.
 13. Основные этапы подготовки к деловым переговорам.
 14. Структура переговоров и основные требования к руководителю в ходе их проведения.
1. Методологические аспекты исследования общения.
 2. Возникновение психологии общения, ее предмет, связь с другими науками.

3. К истории исследования общения. Общение как предмет научного знания; исследование проблемы общения в трудах В.М. Бехтерева, В.Н. Мясищева, А.А. Леонтьева, Б.Г. Ананьева, А.А. Бодалева.

4. Методологические проблемы исследования связи общественных и межличностных отношений.

5. Общение в системе межличностных и общественных отношений. Межличностные отношения.

6. Подходы к определению общения и его форм. Характеристики общения.

7. Потребность в общении. Цели и функции общения.

8. Структура общения.

9. Виды и уровни общения.

10. Стили общения.

11. Особенности изучения проблемы общения в России. Соотношение общения и деятельности в отечественной науке.

12. Возрастные особенности общения.

13. Критерии удовлетворенности общением.

14. Основные направления и перспективы исследования общения.

15. Коммуникативная сторона общения.

16. Природа и цель коммуникаций.

17. Вербальная коммуникация.

18. Определение, функции, основные характеристики и нормы вербальной коммуникации.

19. Структура общения как коммуникативного акта. Схема диалога.

20. Речь как средство утверждения социального статуса.

21. Культурные различия в вербальной коммуникации.

22. Слушание как коммуникативный процесс, его роль в коммуникации. Виды слушания.

Эффективное слушание.

23. Невербальная коммуникация.

24. Определение невербальной коммуникации.

25. Функции невербальных сообщений.

26. Базовые системы невербальной коммуникации.

27. Проблема интерпретации невербального поведения.

28. Коммуникативные барьеры и их преодоление.

29. Феномен межличностного влияния, виды влияния. Психологическое противостояние влиянию.

30. Техники влияния и противостояния влиянию.

31. Массовая коммуникация как вид общения.

32. Специфика массовой коммуникации: понятие, задачи и функции, характерные признаки массовой коммуникации.

33. Речевое воздействие в массовой коммуникации.

34. Особенности массовой коммуникации как пропаганды.

35. Убеждающее воздействие в средствах массовой информации.

36. Характеристики аудитории, коммуникатора, сообщения.

37. Основа современных моделей убеждающей коммуникации.

38. Социально-перцептивная сторона общения.

39. Понятие социальной перцепции. Место социальной перцепции в общении.

40. Межличностное восприятие и понимание в процессе общения.

41. Виды социального восприятия. Механизмы межличностного восприятия.

42. Атрибуция как базовый механизм межличностного познания.

43. Фундаментальная ошибка атрибуции.

44. Понятие аттракции. Шкала, компоненты и закономерности возникновения аттракции.

45. Механизмы межгруппового восприятия.

46. Эффекты межличностного восприятия.

47. Эффекты восприятия. Закономерности формирования первого впечатления: факторы восприятия при первом впечатлении.
48. Направленное формирование первого впечатления.
49. Долговременное общение.
50. Трудности и дефекты межличностного общения.
51. Трудности общения.
52. Дефицитное общение.
53. Дефектное общение.
54. Деструктивное общение.
55. Самопрезентация. Основные стратегии самопрезентации.
56. Интерактивная сторона общения.
57. Интеракция как обмен действиями в общении.
58. Теории межличностного взаимодействия.
59. Позиции в общении.
60. Основные виды ситуаций взаимодействия.
61. Стыль общения в межличностном взаимодействии.
62. Ассертивность в общении.
63. Конфликтное общение.
64. Определение, виды и функции конфликта.
65. Факторы возникновения и протекания конфликтов.
66. Теоретические подходы к исследованию конфликта.
67. Структура и динамика конфликта.
68. Значение организационного конфликта.
69. Методы психологического исследования конфликта.
70. Способы разрешения конфликтов. Конфликтная компетентность.
71. Переговоры как основной способ разрешения конфликтов.
72. Медиация как средство разрешения конфликтов. Технология медиации.
73. Специфика делового общения. Коммуникативная компетентность как компонент профессиональной компетентности.
74. Виды, формы и стили делового общения. Особенности и механизмы диадического, группового, публичного делового общения.
75. Формы делового общения.
76. Специфика диадического общения.
77. Деловая беседа как основная форма делового общения. Обратная связь в деловом общении.
78. Групповое общение.
79. Начало переговоров. Ведение переговоров. Заключение и выход из контакта.
80. Основы риторики. Публичное общение. Виды публичных речей.
81. Виды и формы психологического воздействия в деловом общении.
82. Административные методы воздействия.
83. Манипулятивное воздействие в деловом общении.
84. Имидж в деловом общении. Этапы формирования имиджа.
85. Закономерности формирования первого впечатления.
86. Атракция и имидж.
87. Имидж и самораскрытие в общении.
88. Технология формирования позитивного имиджа.
89. Культура общения. Культура речи и речевой этикет в деловом общении.
90. Этический и нормативный аспекты культуры речи. Этикетные формулы приветствия и представления.

**Критерии и шкала оценивания к промежуточной аттестации
«экзамен»**

Шкала оценивания	Характеристика знания предмета и ответов
отлично (5)	Студент глубоко и в полном объёме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач
хорошо (4)	Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач
удовлетворительно (3)	Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах
неудовлетворительно (2)	Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)