

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Тобольский педагогический институт им. Д.И. Менделеева (филиал)  
Тюменского государственного университета

УТВЕРЖДАЮ

Директор

Шилов С.П.

« 28 »

2020 г.



## ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ

Рабочая программа для обучающихся по направлению подготовки  
44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям)  
Профиль Экономика и управление  
Форма обучения очная

Кожевникова Э.П. Психология межличностного общения. Рабочая программа для обучающихся по направлению подготовки 44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям), профиль экономика и управление, форма обучения очная. Тобольск, 2020.

Рабочая программа дисциплины опубликована на сайте ТюмГУ: Психология межличностного общения [электронный ресурс] / Режим доступа: <https://tobolsk.utmn.ru/sveden/education/#>.

© Тобольский педагогический институт им. Д.И.Менделеева (филиал) Тюменского государственного университета, 2020

© Кожевникова Эльвира Петровна, 2020

## 1. Пояснительная записка

**Цель дисциплины:** сформировать культуру психологии межличностного общения.

Освоение дисциплины дает знания о сущности и психологических закономерностях межличностного общения, средствах и способах его организации.

**Задачи дисциплины:**

1. Овладение системой психологических средств (методов, форм, техник и технологий) организации коммуникативного взаимодействия.
2. Формирование умений анализировать и оценивать психологическое состояние другого человека или группы в процессе межличностного общения.
3. Изучение основ позитивного воздействия на личность в процессе межличностного общения.
4. Формирование умений управлять своим психологическим состоянием в условиях межличностного общения.

### 1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Психология межличностного общения» относится к блоку дисциплин по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений.

Дисциплина «Психология межличностного общения» имеет межпредметные связи с дисциплинами: «Информационные технологии в образовании», «Основы проектной деятельности», «Введение в профессионально-педагогическую деятельность и проектирование карьеры», «Общая и профессиональная психология», «Профессиональная педагогика. Профессиональная компетентность педагога», «Современные технологии обучения и воспитания».

Для освоения дисциплины студенты должны иметь знания о современных информационных технологиях; особенностях профессионально-педагогической деятельности, современных технологиях обучения и воспитания, общепсихологических закономерностях и свойствах мышления, его видах и формах, структуре мыслительного процесса; возрастных особенностях развития мышления; способах профессионального обучения.

Освоение дисциплины становится основой для прохождения учебных и производственных практик и дает знания о способах и методах организации конструктивного общения в профессионально-педагогической деятельности.

### 1.2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения данной дисциплины (модуля)

Код и наименование компетенции (из ФГОС ВО)	Планируемые результаты обучения: (знаниевые/функциональные)
УК-3 способность осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	Знает: - общие принципы построения, способы и приемы осуществления социального взаимодействия; - этические нормы и правила межличностного общения, этику партнерских отношений. Умеет: - осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде; - использовать приемы и техники эффективного общения для установления и поддержания отношений сотрудничества.
ПК-1 способность реализовывать программы профессионального обучения СПО и (или)ДПП по	Знает: - психологические особенности и закономерности общения;

учебным предметам, курсам, дисциплинам (модулям), практикам	- типологические и индивидуальные особенности личности и их проявление в межличностном общении; Умеет: - осуществлять обучение с применением вербальных и невербальных средств общения; - учитывать во взаимодействии с обучающимися их возрастные и индивидуальные особенности.
ПК-2 способность проводить учебно-производственный процесс при реализации образовательных программ различного уровня и направленности	Знает: - структуру коммуникативного процесса; - виды общения; - способы и техник эффективного общения; Умеет: - применять техники эффективного общения в профессиональной деятельности.

## 2. Структура и объем дисциплины

Таблица 1

Вид учебной работы	Всего часов	Часов в семестре
		13
<b>Общая трудоемкость</b> зач. ед	5	5
час	180	180
Из них:		
Часы аудиторной работы всего:	64	64
Лекции	32	32
Практические занятия	32	32
Лабораторные/ практические занятия по подгруппам		
<b>Часы внеаудиторной работы, включая самостоятельную работу обучающегося</b>	116	116
Вид промежуточной аттестации		экзамен

## 3. Система оценивания

Оценивание осуществляется в рамках балльной системы, разработанной преподавателем и доведенной до сведения обучающихся на первом занятии.

№	Виды оцениваемой работы	Количество баллов	
		Текущий контроль	Промежуточный контроль
1.	Посещение занятия	0-32	-
2.	Тест	0-6	-
3.	Кейс-задания	0-6	-
4.	Устный ответ	0-32	0-80
5.	Выполнение СР	0-24	0-20

Промежуточная аттестация может быть выставлена с учетом совокупности баллов, полученных обучающимся в рамках текущего контроля.

Перевод баллов в оценки (экзамен)

№	Баллы	Оценки
1.	0-60 баллов	неудовлетворительно
2.	61-75 баллов	удовлетворительно
3.	76-90 баллов	хорошо
4.	91-100 баллов	отлично

#### 4. Содержание дисциплины

##### 4.1. Тематический план дисциплины

Таблица 2

№ п/п	Наименование тем и/или разделов	Объем дисциплины (модуля), час.				
		Всего	Виды аудиторной работы (академические часы)			Иные виды контактной работы
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные/практические занятия по подгруппам	
1	2	3	4	5	6	7
1	Сущность межличностного общения	22	4	4		
2	Особенности речевого поведения в общении	23	4	4		
3	Невербальная сторона общения	22	4	4		
4	Психология построения образа партнера по общению	23	4	4		
5	Социально-психологические различия в поведении людей	22	4	4		
6	Общие принципы организации различных форм общения	23	4	4		
7	Технология межличностного общения	22	4	4		
8	Этика межличностного общения	23	4	4		
	Итого (часов)	180	32	32		

#### 4.2. Содержание дисциплины по темам

##### 4.2.1. Содержание лекций

###### Тема 1. Сущность межличностного общения

Формы межличностного общения, их основные особенности и общие черты. Виды общения. Основные аспекты межличностного общения. Ситуации межличностного общения. Общие принципы построения межличностного общения. Коммуникативная компетентность. Эффективная коммуникация.

## **Тема 2. Особенности речевого поведения в общении**

Психологические особенности и закономерности вербальной стороны общения. Понятие речевого поведения. Вербальный и невербальный аспекты речевого поведения. Ошибки речевого поведения. Индикаторы речевого поведения. Система уловок собеседника.

## **Тема 3. Невербальная сторона общения**

Психологические особенности и закономерности невербальной стороны общения. Интерпретация невербальной информации в деловом общении. Зрительный контакт в ситуации общения. Зрительный контакт и личность. Исследование мимики и ее интерпретация. Мимика, эмоции и чувства человека. Жесты и телодвижения. Поза и социальный статус.

## **Тема 4. Психология построения образа партнера по общению**

Построение образа партнера по общению. Типовые схемы построения образа партнера по общению. Эффекты и ошибки восприятия в процессе общения. Элементы функциональной структуры внешности и сопутствующие признаки человека. Внешние проявления психологических типов. Источники ошибок при восприятии партнера по общению. Основные психологические особенности личности в общении.

## **Тема 5. Социально-психологические различия в поведении людей**

Методы проведения исследований социально-психологических особенностей личности с учетом личностных, национально-региональных и демографических факторов. Психотехники изучения партнера по общению. Особенности невербальной культуры народов мира. Психология мужчин и женщин. Внешние признаки ментальности. Национальные и культурные особенности человека.

## **Тема 6. Общие принципы организации различных форм общения**

Общие принципы построения, способы и приемы проведения различных форм общения. Деловые беседы: встречи, переговоры, совещания, «круглые столы», дискуссии, дебаты, прения и др. Формы деловых встреч. Планирование и подготовка к деловой встрече. Организация беседы. Организация деловых переговоров. Общение через средства массовой коммуникации. Психология установления взаимоотношений. Требования к началу деловой встречи. Расположение собеседников в пространстве. Приемы установления психологического контакта в практике делового общения. Социальные роли.

## **Тема 7. Технология межличностного общения**

Технологии передачи информации. Обмен и каналы восприятия информации. Раппорт и подстройка в общении. Приемы управления вниманием. Техника постановки вопросов. Приемы и техники эффективного слушания. Приемы аргументации. Способы активизации мышления.

## **Тема 8. Этика межличностного общения**

Основные этические принципы делового общения. Этические нормы и правила делового и профессионального общения. Принципы противостояния негативным явлениям в сфере профессионального делового общения. Способы этического поведения в процессе делового общения.

### **4.2.2. Планы семинарских занятий**

#### **Семинар 1. Сущность межличностного общения**

##### **План:**

1. Понятие межличностного общения

2. Психологические концепции общения
3. Функциональная структура общения
4. Виды и модели общения
5. Коммуникативная компетентность и основные умения общения
6. Особенности межличностного общения в различных сферах деятельности человека

## **Семинар 2. Особенности речевого поведения в общении**

### **План:**

1. Психология речевой коммуникации
2. Вербальные средства общения
3. Речевые тактики и их использование в межличностном общении
4. Сущность групповой дискуссии как основной формы речевого общения
5. Виды групповых дискуссий
6. Сравнительный анализ групповых дискуссий

## **Семинар 3. Невербальная сторона общения**

### **План:**

1. Невербальная коммуникация, ее значение
2. Виды невербальных средств общения
3. Элементы языка тела
4. Правила интерпретации языка тела
5. Межличностное пространство
6. Определение уровня перцептивно-невербальной компетентности
7. Развитие чувствительности к языку невербального общения

## **Семинар 4. Психология построения образа партнера по общению**

### **План:**

1. Возрастно-половые свойства индивида
2. Индивидуально-типологические особенности личности
3. Этнопсихологические особенности личности
4. Личностно ориентированное профессиональное общение
5. Типология личности
6. Психологические типы людей в соответствии с ведущей системой восприятия и их проявления в общении

## **Семинар 5. Социально-психологические различия в поведении людей**

### **План:**

1. Методы проведения исследований социально-психологических особенностей личности с учетом индивидуальных, национально-региональных и демографических факторов.
2. Психотехники изучения партнера по общению.
3. Особенности невербальной культуры народов мира.
4. Психология мужчин и женщин.
5. Внешние признаки ментальности.
6. Национальные и культурные особенности человека.

## **Семинар 6. Общие принципы организации различных форм общения**

#### **План:**

1. Классификация диалоговых форм межличностного общения
2. Сферы использования различных форм межличностного общения, возможности и ограничения
3. Основные стадии организации организованных групповых форм межличностного общения: беседы, дискуссии и пр.
4. Формы проведения организованных групповых форм межличностного общения
5. Основных навыков участия и ведения некоторых форм групповой дискуссии
6. Феномен группового обсуждения

### **Семинар 7. Технология межличностного общения**

#### **План:**

1. Технологии передачи информации.
2. Обмен и каналы восприятия информации.
3. Рапорт и подстройка в общении.
4. Приемы управления вниманием.
5. Техника постановки вопросов.
6. Приемы и техники эффективного слушания.
7. Приемы аргументации.
8. Способы активизации мышления.

### **Семинар 8. Этика межличностного общения**

#### **План:**

1. культура межличностного общения.
2. Этика профессионального общения. Основные этические принципы.
3. Нормы и правила профессионального общения.
4. Правила ведения диалога.
5. Эффекты и ошибки восприятия другого человека, их устранение и предупреждение.
6. Манипулятивное общение. Противостояние манипуляциям в общении.

#### **4.2.3. Образцы средств для проведения текущего контроля**

##### **Тестовые задания**

1. Акт прямой взаимной коммуникации в официально-деловой сфере, называется...
  - 1) общением
  - 2) деловой встречей
  - 3) деловой беседой
  - 4) контактом
2. Структура деловой беседы включает...(указать 2 компонента)
  - 1) обмен информацией и ее обработку
  - 2) мотивационный компонент
  - 3) постановку проблемы для обсуждения и обоснование ее актуальности
  - 4) учебную задачу
3. Врожденная способность, проявляющаяся в общении людей, связанная с осуществлением естественного физиологического процесса и не требующая сознательных усилий, называется...
  - 1) способностью «слушать»



- 2) чувствованием
- 3) способностью «слышать»
- 4) эмпатией
4. Сбор и систематизация материала, моделирование встречи, разработка стратегии, тактики и техники ведения осуществляется на этапе...
  - 1) планирования деловой беседы
  - 2) подведения итогов
  - 3) постановки проблемы для обсуждения
  - 4) обмена информацией
5. Коммуникативная сторона общения выражается ...
  - 1) в организации совместной деятельности
  - 2) во взаимодействии людей
  - 3) в передаче информации от одного человека к другому
  - 4) в восприятии людьми друг друга
6. Общение, при котором воздействия на партнера с целью достижения своих намерений скрыто, называется ...
  - 1) диалогическим
  - 2) опосредованным
  - 3) императивным
  - 4) манипулятивным
7. Стремление понять и запомнить услышанное проявляется в способности...
  - 1) сопереживать
  - 2) слушать
  - 3) чувствовать
  - 4) слышать
8. Перцепцией в общении называют ...
  - 1) передачу информации
  - 2) восприятие другого человека
  - 3) обобщение информации
  - 4) взаимодействие
9. Конструктивный вид влияния при условии, что мы ясно и открыто сформулировали партнеру цель нашего воздействия, называется ...
  - 1) принуждением
  - 2) убеждением
  - 3) внушением
  - 4) заражением
10. Директивная форма взаимодействия с партнером по общению с целью достижения контроля над его поведением называется ... общением
  - 1) императивным
  - 2) манипулятивным
  - 3) конструктивным
  - 4) диалогическим
11. Особая форма восприятия одного человека другим, основанная на формировании устойчивого эмоционально-положительного чувства к нему называется:
  - 1) атрибуцией
  - 2) эмпатией
  - 3) аттракцией
  - 4) идентификацией
12. Существенным признаком делового уровня общения является ...
  - 1) демонстрация делового качества
  - 2) формализация
  - 3) интерес к партнеру

- 4) подчеркивание высокой деловой активности
13. В основе всех типовых схем формирования первого впечатления о человеке лежит...
- 1) отношение
  - 2) внутреннее побуждение
  - 3) реакция
  - 4) социальный стереотип
14. Процесс, посредством которого определенные члены группы мотивируют и ведут за собой группу, называется ...
- 1) дискуссией
  - 2) руководством
  - 3) лидерством
  - 4) управлением
15. «Слышание» как активный процесс имеет следующие значения...
- 1) является одним из условий социальной адаптации человека
  - 2) выступает как важнейшее коммуникативное качество
  - 3) характеризует врожденные особенности центральной нервной системы
  - 4) дает возможность устанавливать и поддерживать контакты с людьми
16. Присутствующая в поведении людей тенденция прилагать меньше усилий в коллективной деятельности на общий результат, нежели в случае индивидуальной ответственности, называется...
- 1) социальной ленью
  - 2) групповой поляризацией
  - 3) социальной фасилитацией
  - 4) деиндивидуализацией
17. Конформность поведения в группе не зависит от ...
- 1) возраста участников группы
  - 2) количества человек в группе
  - 3) социального статуса участников группы
  - 4) гендерных особенностей участников группы
18. Тенденция сглаживания противоречия, поступаясь своими интересами, называется...
- 1) компромиссом
  - 2) приспособлением
  - 3) избеганием
  - 4) манипуляцией
19. Стилистический барьер в межличностных коммуникациях может сыграть \_\_\_\_\_ роль
- 1) эмоциональную
  - 2) разрушающую
  - 3) познавательную
  - 4) объединяющую
20. Одним из принципов преодоления межличностного конфликта выступает ...
- 1) корректность
  - 2) пассивность
  - 3) сокрытие эмоции
  - 4) субъективность
21. Интерактивная сторона общения выражается в (во) ...
- 1) взаимодействии людей
  - 2) организации совместной деятельности
  - 3) передаче информации от одного человека к другому
  - 4) восприятию людьми друг друга
22. К жестам открытости партнеров по общению относятся ...
- 1) рука у щеки
  - 2) руки, скрещенные на груди

- 3) застегнутый пиджак  
 4) раскрытые руки
23. Первичная оценка индивидуально-личностных и поведенческо-психологических особенностей собеседника осуществляется ...
- 1) при подведении итогов  
 2) в начале встречи  
 3) в процессе обсуждения  
 4) при постановке проблемы
24. Жест, состоящий из различных "почесываний" головы, означает ...
- 1) стыд  
 2) покорность  
 3) нерешительность, неготовность  
 4) самоободрение
25. Директивная форма взаимодействия с партнером по общению с целью достижения контроля над его поведением называется ..... общением
- 1) императивным  
 2) диалогическим  
 3) конструктивным  
 4) манипулятивным
26. Основные характеристики социальной роли не включают в себя ...
- 1) масштаб  
 2) задатки  
 3) мотивацию  
 4) эмоциональность
27. Барьеры, мешающие умению слушать...
- 1) погружение в свои мысли  
 2) неуверенность в себе  
 3) стиль «да, но...»  
 4) усталость
28. Устойчивая система отношений человека к определенным сторонам действительности называется ....
- 1) позицией  
 2) все ответы верны  
 3) социальной ролью  
 4) статусом
29. Отождествление индивида с некоторыми людьми или группами, позволяющее усваивать разнообразные нормы, отношения и формы поведения, называется ...
- 1) идентификацией  
 2) подражанием  
 3) внушением  
 4) конформностью
30. К механизмам социализации не относится ...
- 1) стыд и чувство вины  
 2) идентификация  
 3) манипуляция  
 4) имитация
31. Способность побороть свой эгоцентризм, понять и принять точку зрения другого человека, встать на его место и рассуждать с его позиции называется...
- 1) объективность  
 2) толерантность  
 3) профессионализм  
 4) эмпатия

32. При.....стиле руководитель уходит от принятия решений, передавая инициативу коллективу, коллегам
- 1) пассивном
  - 2) авторитарном
  - 3) либеральном
  - 4) демократическом
33. Внушение, повествование, диалог, доказательство относят к группе воспитательных методов ...
- 1) коррекции
  - 2) убеждения
  - 3) упражнений
  - 4) оценки и самооценки
34. Постановка проблемы для обсуждения предполагает... (указать 2 компонента)
- 1) наблюдение за реакциями собеседника
  - 2) составление резолюции
  - 3) обоснование актуальности
  - 4) представление реальной цели беседы
35. Активный процесс, требующий от слушателя сознательных усилий, называется...
- 1) слушание
  - 2) слышание
  - 3) думание
  - 4) понимание
36. К ошибкам слушания, делающим процесс общения неэффективным, относятся...
- 1) внимательное молчание
  - 2) поспешные выводы
  - 3) перебивание собеседника
  - 4) непрошенные советы

### Кейс-задания

**Ситуация 1.** Разделитесь в учебной группе на несколько подгрупп (по 5-6 человек). Каждая подгруппа должна выполнить следующее:

- а) договориться об определении понятия «межличностная коммуникация», которое было бы принято всей подгруппой;
- б) найти аналогию (музыкальную, литературную, архитектурную, игровую и т. д.), которая позволила бы изобразить это определение;
- в) представить свое определение на суд остальных подгрупп;
- г) после того как все подгруппы выступят, провести общее обсуждение и определить: В чем сходство и различие предложенных определений? Было ли чье-то определение неверным?

**Ситуация 2.** Прочтите небольшой отрывок из повести А. де Сент-Экзюпери «Маленький принц». Выделите основные факторы, влияющие на характер речевого общения героев этого отрывка, и ответьте на следующие вопросы:

- а) Какова роль контекста?
- б) Как проявляется коммуникативное намерение в речевом поведении Лиса?
- в) Каковы ближняя и отдаленная цели героев и как они отражаются на их поведении?

Отрывок: *«Лис замолчал и долго смотрел на Маленького принца. Потом сказал: – Пожалуйста... приручи меня! – Я бы рад, – отвечал Маленький принц, – но у меня так мало времени. Мне надо еще найти друзей и узнать разные вещи. – Узнать можно только те вещи, которые приручишь, – сказал Лис. – У людей уже не хватает времени что-либо узнавать. Они покупают вещи готовыми в магазинах. Но ведь нет таких магазинов, где торговали бы друзьями, и потому люди большие не имеют друзей. Если хочешь, чтобы у тебя был друг, приручи меня! – А что для этого надо делать? – спросил Маленький принц. – Надо запастись терпением, – ответил Лис. – Сперва сядь вот там, поодаль, на траву – вот так. Я буду на тебя искоса поглядывать, а ты молчи. Слова только*

мешают понимать друг друга. Но с каждым днем садись немножко ближе... Назавтра принц вновь пришел на то же место. – Лучшие приходи всегда в один и тот же час, – попросил Лис. – Вот, например, если ты будешь приходить в четыре часа, я уже с трех часов почувствую себя счастливым, и чем ближе к назначенному часу, тем счастливее. В четыре часа я уже начну волноваться и тревожиться. Я узнаю цену счастью! А если ты приходишь всякий раз в другое время, я не знаю, к какому часу готовить свое сердце... Так Маленький принц приручил Лиса. И вот настал час прощанья. – Я буду плакать о тебе, – вздохнул Лис. – Ты сам виноват, – сказал Маленький принц. – Я ведь не хотел, чтобы тебе было больно, ты сам пожелал, чтобы я тебя приручил... – Да, конечно, – сказал Лис. – Но ты будешь плакать! – Да, конечно. – Значит, тебе от этого плохо. – Нет, – возразил Лис, – мне хорошо. Вспомни, что я говорил про золотые колосья».

**Ситуация 3.** Приведенные ниже вопросы дают возможность подумать о себе в ситуации общения с другими людьми. Ответьте на вопросы в каждом из четырех разделов и определите, какие качества и особенности личности они раскрывают.

1. Какое место в моей жизни занимает общение с другими людьми? Сколько времени в течение дня я провожу в общении с людьми? Хотелось бы мне проводить с людьми больше времени или я предпочитаю одиночество? У меня много друзей или очень мало? Много ли времени провожу я с моими друзьями? Можно ли сказать, что моя жизнь переполнена людьми? Можно ли сказать, что в моей жизни слишком мало людей, и я очень часто испытываю чувство одиночества? Что для меня предпочтительнее – небольшие компании, большие группы или я предпочел бы большую часть времени проводить лишь с одним человеком? Планирую ли я встречи с другими или это происходит случайно?

2. Что является для меня важным, когда я общаюсь с людьми? Что мне нравится в других: ум; физическая привлекательность; то, что они ценят то же, что и я; их происхождение? Может быть, я выбираю общество этих людей потому, что они обладают влиянием и властью? Выбираю ли я среди людей тех, кто будет делать то, что я хочу? Выбираю ли я среди людей тех, кто будет принимать решения за нас двоих? Те люди, с которыми я общаюсь, скорее похожи на меня, отличаются от меня или в чем-то они подобны мне, а в чем-то отличны? В чем? Чувствую ли я, что нуждаюсь в друзьях больше, чем они во мне или наоборот? Даю ли я другим знать, что хочу от них? Даю ли я им знать прямо, или они выясняют, что я хочу, косвенным путем?

3. Как я строю свои отношения с коллегами и друзьями? Нравится ли мне управлять людьми? Позволяю ли я другим управлять мной? Часто ли я уступаю другим? Ожидая ли я, что со мной будут обращаться как с равным? Хочу ли я обращаться с другими, особенно с друзьями, как с равными? О чем я прошу моих друзей? О чем мои друзья просят меня? - Манипулирую ли я людьми? Легко ли мной манипулировать? - Ощущаю ли я ответственность за то, что происходит в моих отношениях с другими людьми или предоставляю, чтобы все шло своим ходом? Каковы мои отношения с начальством? Не мешают ли мои личные отношения с коллегами выполнять работу?

4. Каковы мои основные ценности в межличностном общении? Готов ли я принимать людей такими, какие они есть? Важно ли для меня быть самим собой в общении с другими? В чем я чересчур осторожен и внимателен, общаясь с людьми? С чем связаны мои страхи? Могу ли я общаться с людьми, чьи взгляды, мнения, поведение отличны от моих? Есть ли у меня предрассудки в отношении других людей? Обсуждаю ли я свои взгляды и представления с другими? Могу ли я придавать такое значение отношениям (например, дружеским), что они могут повлиять на мою работу или другие занятия? Готов ли я работать, рисковать, ставить себя на место другого для того, чтобы обогатить свое общение с людьми?

## 5. Учебно-методическое обеспечение и планирование самостоятельной работы обучающихся

Таблица 3

№	Темы	Формы СРС, включая требования к подготовке к занятиям
1	Сущность межличностного общения	Выполнить практическое задание по анализу ситуаций общения, закономерностей установления и поддержания контактов в межличностном взаимодействии. Привести примеры (2-3 примера) ситуаций общения из жизни и практики, кратко описать ситуацию, проанализировать возможность развития контактов и условия их поддержания. Оформить выполненные задания письменно в тетради или в

		электронном виде.
2	Особенности речевого поведения в общении	<p>Выполнить практическое задание по анализу речи другого человека с выделением речевых тактик, в том числе не рассмотренных в учебниках.</p> <p>Выполнить практическое задание по моделированию речевого поведения специалиста, используя тактики обобщения, усиления и уступки.</p> <p>Оформить выполненные задания письменно в тетради или в электронном виде.</p>
3	Невербальная сторона общения	<p>Выполнить практическое задание по разработке основных тактик невербального общения и описать невербальные признаки, способствующие и эффективному общению.</p> <p>Приведите перечень основных тактик, указав их ключевые признаки. Материал должен быть отобран, структурирован, изложен кратко, лаконично.</p> <p>Оформить выполненные задания в письменном виде в тетради или в электронном виде.</p>
4	Психология построения образа партнера по общению	<p>Выполнить электронную презентацию. Представить в презентации различные типологии характера и темперамента. Информация должна быть структурирована, в описании типов характера и темперамента должны быть отражены ключевые особенности и признаки.</p> <p>Оформить выполненные задания в письменном виде в тетради или в электронном виде.</p>
5	Социально-психологические различия в поведении людей	<p>Выполнить творческое задание: подготовить мини-проект социально-психологического сопровождения личности в образовательном процессе с учетом индивидуальных особенностей. В проекте указать: цель, объект, предмет, проблему, методы и формы сопровождения личности.</p> <p>Оформить выполненные задания в письменном виде в тетради или в электронном виде.</p>
6	Общие принципы организации различных форм общения	<p>Выполнить практическое задание: провести сравнительный анализ групповых дискуссий, используя критерии оптимизации группового процесса. Темы групповой дискуссии могут быть выбраны произвольно. Примеры дискуссий могут быть взяты из СМИ или практики.</p> <p>Оформить выполненные задания в письменном виде в тетради или в электронном виде.</p>
7	Технология межличностного общения	<p>Выполнить практическое задание: проанализируйте основные закономерности эффективного общения. Обратите внимание, какие средства управления в ходе делового общения повышают его эффективность. Изучите приемы и техники эффективного общения, в которых слушание выступает как активный процесс. Разберите, какие барьеры препятствуют эффективной коммуникации. Рассмотрите данные аспекты на примерах (2-3 примера).</p> <p>Оформить выполненные задания в письменном виде в тетради или в электронном виде.</p>
8	Этика межличностного общения	<p>Выполнить практическое задание: изучите стили профессионального общения. Проанализировать когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты общения, проявляющиеся в разных стилях общения.</p>

		Привести примеры возникновения различных ситуаций межличностного общения и пути их разрешения. Оформить выполненные задания в письменном виде в тетради или в электронном виде.
--	--	---

## 6. Промежуточная аттестация по дисциплине (модулю)

### 6.1. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

#### Вопросы к экзамену

1. Познавательные, эмоционально-волевые психологические процессы, состояния и их роль в психической регуляции поведения и деятельности.
2. Межличностные отношения в группе и в коллективе.
3. Особенности психики человека, влияющие на процесс общения.
4. Социальные закономерности общения.
5. Структура и виды общения.
6. Функции, мотивы и стили общения.
7. Базовые умения общения.
8. Восприятие в процессе общения. Типология модальностей восприятия.
9. Психологическая диагностика в учебном процессе, ее значение.
10. Невербальное общение. Специфика невербальных сообщений. Функции и значение невербальных средств для человека.
11. Виды невербальных средств общения.
12. Визуальные средства: кинесика; мимика; позы; кожные реакции; проксемика; вспомогательные средства общения.
13. Оформление личности. Поза и особенности внешнего вида. Составляющие, динамика и взаимодействие жестов, мимики, поз.
14. Акустические средства: паралингвистические; экстралингвистические. Тактильные средства: такесика.
15. Ольфакторные средства: запахи.
16. Правила интерпретации языка тела. Наиболее важные элементы языка тела.
17. Контакт глаз.
18. Позитивные жесты. Негативные жесты. Популярные жесты и действия.
19. Межличностное пространство. Общение за столом переговоров, основные позиции партнеров по общению.
20. Вербальное общение. Закономерности восприятия вербальной информации.
21. Речевые аспекты в дискуссии, точки зрения и различия во мнениях.
22. Постановка вопроса в общении. Виды вопросов. Формы ответов.
23. Стил поведения в дискуссии. Активность в постановке вопросов.
24. Техники представления информации, их основная функция.
25. Дискуссии.
26. Речевые тактики в речевой коммуникации.
27. Психология делового общения. Основные закономерности эффективного общения.
28. Приемы и техники эффективного общения.
29. Барьеры, препятствующие эффективной коммуникации. Механизм защиты как барьер на пути к эффективной коммуникации. Условия преодоления барьеров общения.
30. Стили эффективного слушания: нереплексивное слушание; рефлексивное слушание; эмпатическое слушание.

31. Основные навыки и приемы эффективного слушания. Развитие навыков эффективного слушания.
32. Этические нормы в общении. Основные принципы делового этикета. Этикетные формы общения.
33. Особенности проявления манипулятивных систем в общении.
34. Эмоциональные аспекты общения.

Промежуточная аттестация проверяет сформированность заявленных компетенций. Процедура оценивания производится в форме устного ответа на вопросы по дисциплине и по результатам выполнения заданий текущего контроля.

Формой промежуточного контроля являются: экзамен в семестре 13.

## 6.2. Критерии оценивания компетенций:

Таблица 4

### Карта критериев оценивания компетенций

№ п/п	Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения: (знаниевые/функциональные)	Оценочные материалы	Критерии оценивания
1	УК-3 способность осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- общие принципы построения, способы и приемы осуществления социального взаимодействия;</li> <li>- этические нормы и правила межличностного общения, этику партнерских отношений.</li> </ul> <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде;</li> <li>- использовать приемы и техники эффективного общения для установления и поддержания отношений сотрудничества.</li> </ul>	<p>Устные ответы на семинарах</p> <p>Выполнение заданий для СР</p> <p>Кейс-задания</p> <p>Вопросы к экзамену</p>	<p>Полнота, точность, логическая последовательность устного ответа. Активное участие в учебной дискуссии. Умение приводить примеры, демонстрирующие связь теоретических положений темы с жизнью и деятельностью, практикой</p> <p>Умение избирательно отбирать, структурировать, схематизировать учебный материал при выполнении СР. Перенос теоретических знаний на практику, умение применить для решения практических задач.</p>
2	ПК-1 способность реализовывать программы профессионального	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- психологические особенности и закономерности общения;</li> </ul>	<p>Устные ответы на семинарах</p> <p>Выполнение</p>	<p>Полнота, точность, логическая последовательность устного ответа.</p>



	обучения СПО и (или)ДПП по учебным предметам, курсам, дисциплинам (модулям), практикам	<ul style="list-style-type: none"> <li>- типологические и индивидуальные особенности личности и их проявление в межличностном общении;</li> <li>Умеет: <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять обучение с применением вербальных и невербальных средств общения;</li> <li>- учитывать во взаимодействии с обучающимися их возрастные и индивидуальные особенности.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>заданий для СР</li> <li>Кейс-задания</li> <li>Тест</li> <li>Вопросы к экзамену</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Активное участие в учебной дискуссии.</li> <li>Умение приводить примеры, демонстрирующие связь теоретических положений темы с жизнью и деятельностью, практикой</li> <li>Умение избирательно отбирать, структурировать, схематизировать учебный материал при выполнении СР.</li> <li>Перенос теоретических знаний на практику, умение применить для решения практических задач.</li> </ul>
3	ПК-2 способность проводить учебно-производственный процесс при реализации образовательных программ различного уровня и направленности	<ul style="list-style-type: none"> <li>Знает: <ul style="list-style-type: none"> <li>- структуру коммуникативного процесса;</li> <li>- виды общения;</li> <li>- способы и техник эффективного общения;</li> </ul> </li> <li>Умеет: <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять техники эффективного общения в профессиональной деятельности.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Устные ответы на семинарах</li> <li>Выполнение заданий для СР</li> <li>Кейс-задания</li> <li>Тест</li> <li>Вопросы к экзамену</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Полнота, точность, логическая последовательность устного ответа.</li> <li>Активное участие в учебной дискуссии.</li> <li>Умение приводить примеры, демонстрирующие связь теоретических положений темы с жизнью и деятельностью, практикой</li> <li>Умение избирательно отбирать, структурировать, схематизировать учебный материал при выполнении СР.</li> <li>Перенос теоретических знаний на практику, умение применить для решения практических задач.</li> </ul>

## **7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **7.1 Основная литература:**

1. Бороздина, Г. В. Психология делового общения: учебник / Г.В. Бороздина. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2020. - 320 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063312>

### **7.2 Дополнительная литература:**

1. Аминов, И.И. Психология делового общения: учебник для студентов вузов / И.И. Аминов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 287 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1028555>

2. Чеховских, М. И. Психология делового общения: Учебное пособие / Чеховских М.И., - 3-е изд., стер. - Москва: ИНФРА-М Издательский Дом, Нов. знание, 2011. - 253 с. - (Высшее образование) - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/254643>

### **7.3. Интернет-ресурсы:**

- <http://www.voppsy.ru> (официальный сайт журнала «Вопросы психологии». Теоретические, экспериментальные, научно-практические материалы по психологии.)

- <http://www.ipras.ru> (официальный сайт Института психологии РАН. Фундаментальные и прикладные исследования по основным направлениям психологии. Психологический журнал. Электронные журналы Института психологии РАН).

### **7.4 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:**

Знаниум - <https://new.znanium.com/>

Лань - <https://e.lanbook.com/>

IPR Books - <http://www.iprbookshop.ru/>

Elibrary - <https://www.elibrary.ru/>

Национальная электронная библиотека (НЭБ) - <https://rusneb.ru/>

Межвузовская электронная библиотека (МЭБ) - <https://icdlib.nspu.ru/>

"ИВИС" (БД периодических изданий) - <https://dlib.eastview.com/browse>

Электронная библиотека ТюмГУ - <https://library.utmn.ru/>

## **8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Платформа для электронного обучения Microsoft Teams.

Бесплатное программное обеспечение, установленное в аудиториях: 7-Zip, Adobe Acrobat Reader, Mozilla Firefox, OpenOffice.org.

Лицензионное программное обеспечение, установленное в аудиториях: Microsoft Office 2003, Microsoft Office 2007, Microsoft Office 2010, Windows, Конструктор тестов 2.5 (Keepsoft).

## **9. Технические средства и материально-техническое обеспечение дисциплины**

– Учебные аудитории для проведения лекций и практических занятий укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: мультимедийные аудитории, укомплектованные таким оборудованием, как проектор, документ камера, проекционный экран.

- Помещения для самостоятельной работы обучающихся (компьютерные классы) оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде вуза.
- Лаборатории, оснащенные лабораторным оборудованием, для реализации данной дисциплины не предусмотрены.