

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
44.03.02 Психолого-педагогическое образование
Профиль: Тьюторство
Форма обучения: очная

Кожевникова Э.П. Психология межличностного общения. Рабочая программа для обучающихся по направлению подготовки 44.03.02. Психолого-педагогическое образование, профиль Тьюторство, 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

Дисциплина «Психология межличностного общения» направлена на формирование у студентов целостного представления об основных проблемах психологии межличностного общения, понимание которых позволит им в дальнейшем использовать полученные знания как фундаментальную основу для организации совместной деятельности и взаимодействия в тьюторской деятельности.

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» входит в блок Б1.В.ДВ Дисциплины (модули). Вариативная часть. Дисциплины по выбору

Дисциплина «Психология межличностного общения» имеет межпредметные связи с дисциплинами «Социальная психология и социальная инноватика», «Психология развития», «Педагогическая психология», «Технологии разрешения конфликтов».

Для освоения дисциплины студенты должны иметь знания о социально-психологических особенностях группы, положении личности в группе, инновационных процессах в сфере общения и взаимодействия людей в современном обществе, социальной ситуации развития на каждом возрастном этапе, особенностях педагогического общения, основных технологиях разрешения конфликтов.

Одновременное изучение таких дисциплин как «психологическая безопасность и комфортность образовательной среды» дает знания о способах и методах организации конструктивного общения в психолого-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 способен проводить психолого-	Знает:

педагогическую диагностику личности, осуществлять коррекционно-развивающую и консультативную деятельность	- психологические особенности и закономерности общения; - методы диагностики личности в психолого-педагогической деятельности; Умеет: - проводить психолого-педагогическую диагностику личности; - осуществлять коррекционно-развивающую и консультативную деятельность по вопросам межличностного общения.
ПК-2 способен осуществлять деятельность по обеспечению психолого-педагогического и социально-психологического сопровождения личности, в т.ч. лиц с ограниченными возможностями здоровья	Знает: - содержание деятельности по обеспечению психолого-педагогического и социально-психологического сопровождения личности в межличностном общении; - основные потребности и психофизиологические возможности человека и их взаимосвязь с социальной активностью личности. Умеет: - оценивать и учитывать психические и психофизиологические особенности человека и их роль в межличностном общении, в т.ч. лиц с ограниченными возможностями здоровья.

2. Структура и объем дисциплины

Таблица 1

Вид учебной работы	Всего часов	Часов в семестре
		13
Общая трудоемкость зач. ед час	5 з.е. 180	5 з.е. 180
Из них:		
Лекции	32	32
Практические занятия	32	32
Лабораторные/ практические занятия по подгруппам		
Часы внеаудиторной работы, включая самостоятельную работу обучающегося	89+27 контроль	89+27 контроль
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	0-1	0-24
3.	Тест	0-8	0-8
4.	Устный ответ	0-3	0-48
5.	Выполнение СР	0-3	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.	61-75 баллов	удовлетворительно
2.	76-90 баллов	хорошо
3.	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
Семестр 13						
1	Сущность межличностного общения	20	4	4		
2	Особенности речевого поведения в общении	30	4	4		
3	Невербальная сторона общения	20	4	4		
4	Психология построения образа партнера по общению	20	4	4		
5	Социально-психологические различия в поведении людей	20	4	4		
6	Общие принципы организации различных форм общения	30	4	4		
7	Технология межличностного общения	20	4	4		
8	Этика межличностного общения	20	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. Рапорт 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. Раппорт 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 ...
 - 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 эмоций
 - 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

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.
2	Особенности речевого поведения в общении	Выполнить практическое задание по анализу речи другого человека с выделением речевых тактик, в том числе нерассмотренных в учебниках. Выполнить практическое задание по моделированию речевого поведения специалиста, используя тактики обобщения, усиления и уступки.
3	Невербальная сторона общения	Выполнить практическое задание по разработке основных тактик невербального общения и описать невербальные признаки, способствующие и эффективному общению
4	Психология построения образа партнера по общению	Выполнить электронную презентацию. Представить различные типологии характера и темперамента.
5	Социально-психологические различия в поведении людей	Подготовить мини-проект социально-психологического сопровождения личности с учетом индивидуальных особенностей
6	Общие принципы организации различных	Выполнить практическое задание: провести сравнительный анализ групповых дискуссий, используя критерии

	форм общения	оптимизации группового процесса. Темы групповой дискуссии могут быть выбраны произвольно.
7	Технология межличностного общения	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.
8	Этика межличностного общения	Выполнить практическое задание: изучите стили профессионального общения. Проанализировать когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты общения, проявляющиеся в разных стилях общения. Привести примеры возникновения различных ситуаций межличностного общения и пути их разрешения.

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. Стиль 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: нерефлексивное 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 D.

6.2. Критерии оценивания компетенций:

Таблица 4

Карта критериев оценивания компетенций

№ п/п	Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций, соотнесенные с планируемыми результатами обучения	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"> - общие принципы построения, способы и приемы осуществления социального взаимодействия; - этические нормы и правила межличностного общения, этику партнерских отношений. <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде; - использовать приемы и техники эффективного общения для установления и поддержания отношений сотрудничества. 	<p>Устные ответы на семинарах</p> <p>Выполнение заданий для СР</p>	<p>Полнота, точность, логическая последовательность устного ответа.</p> <p>Активное участие в учебной дискуссии.</p> <p>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.</p>

				Перенос теоретических знаний на практику, умение применить для решения практических задач
2	ПК-1 способен проводить психолого-педагогическую диагностику личности, осуществлять коррекционно-развивающую и консультативную деятельность	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - психологические особенности и закономерности общения; - методы диагностики личности в психолого-педагогической деятельности; <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить психолого-педагогическую диагностику личности; - осуществлять коррекционно-развивающую и консультативную деятельность по вопросам межличностного общения. 	Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР Тест	<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.</p> <p>Перенос теоретических знаний на практику, умение применить для решения практических задач</p>
3	ПК-2 способен осуществлять деятельность по обеспечению психолого-педагогического и социально-психологического сопровождения личности, в т.ч. лиц с ограниченными возможностями здоровья	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содержание деятельности по обеспечению психолого-педагогического и социально-психологического сопровождения личности в межличностном общении; - основные потребности и психофизиологические возможности человека и их взаимосвязь с социальной активностью личности. <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оценивать и учитывать психические и психофизиологические особенности человека и их роль в межличностном общении, в т.ч. лиц с ограниченными 	Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР Тест	<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.</p>

		возможностями здоровья.		Перенос теоретических знаний на практику, умение применить для решения практических задач
--	--	-------------------------	--	---

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):

лицензионное ПО:

- платформа для электронного обучения Microsoft Teams;
 - Microsoft Office 2003, Microsoft Office 2007, Microsoft Office 2010

9. Технические средства и материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Лекционные занятия проводятся в лекционных аудиториях.

Практические занятия проводятся в специализированных помещениях и лабораториях, включающих компьютеры, оснащенные лицензионным программным обеспечением, с выходом в сеть Интернет.

Для использования электронных изданий обучающиеся обеспечены рабочим местом в компьютерном классе с выходом в Интернет в соответствии с объемом изучаемых дисциплин. Доступ к сети Интернет имеют 100 % компьютерных рабочих мест.