	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.335-05/23

**Рабочая программа дисциплины (модуля) «Психология общения с тренингом»,
включая оценочные материалы**

1. Требования к результатам обучения по дисциплине (модулю)

1.1. Перечень компетенций, формируемых дисциплиной (модулем) в процессе освоения образовательной программы


Группа компетенций	Категория компетенций	Коды и содержание компетенций
Универсальные	Командная работа и лидерство	УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
Общепрофессиональные	-	-
Профессиональные	Научно-исследовательский	ПК-1 Способен к проведению психологического исследования на основе профессиональных знаний и применения психологических технологий, позволяющих осуществлять решение типовых задач в различных научных и научно-практических областях психологии;
		ПК-2 Способен к осуществлению мероприятий, ориентированных на сохранение и укрепление психологического благополучия личности, группы в процессе жизнедеятельности;
	Консультационный	ПК-3 Способен к проведению групповых и индивидуальных консультаций о возможности получения психологических услуг

1.2. Компетенции и индикаторы их достижения, формируемых дисциплиной (модулем) в процессе освоения образовательной программы

Код компетенции	Код индикатора компетенции	Содержание индикатора компетенции
УК-3	УК-3.1	Выстраивает социальный диалог с учетом основных закономерностей межперсонального взаимодействия
УК-3	УК-3.2	Предвидит и умеет предупредить конфликты в процессе социального взаимодействия
ПК-1	ПК-1.4	Владеет приемами реализации тех или иных схем психологического исследования; основными методами диагностики, коррекции, развития психической сферы индивидов, в т. ч. в рамках групповой деятельности
ПК-2	ПК-2.4	Реализовывает программы профилактической, консультативной и психокоррекционной работы, направленной на улучшение состояния и динамики психологического здоровья населения
ПК-3	ПК-3.1	Ориентируется в основных направлениях психологической помощи для решения конкретной проблемы отдельных лиц, групп населения и (или) организаций, в том числе лицам с ограниченными возможностями здоровья и при организации инклюзивного образования

1.3. Результаты обучения по дисциплине (модулю)

Цель изучения дисциплины (модуля) – формирование представлений об основных психологических феноменах и закономерностях общения, а также методах и средствах эффективного взаимодействия людей.

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.335-05/23

В результате изучения дисциплины (модуля) обучающийся должен

знать:

- базовые понятия психологии общения;
- основные подходы в изучении проблемы общения;
- специфику коммуникативной, перцептивной и интерактивной сторон общения;
- механизмы понимания и познания в общении;
- функции и характеристики обратной связи в общении;
- основные стратегии межличностного взаимодействия;
- основные механизмы воздействия на партнера по общению;
- причины и факторы затрудненного общения;

уметь:

- адекватно воспринимать вербально-невербальную, продуктивную-рецептивную информацию;
- анализировать ситуации общения;
- быть способными к диалогу как способу взаимоотношения с партнером, использовать различные приемы влияния на него при взаимодействии;
- выражать и обосновывать свою позицию по различным вопросам, уметь убеждающее воздействовать при общении;
- свободно владеть языком, уметь грамотно использовать в своей деятельности профессиональную лексику;
- вести беседу, соблюдать правила речевого этикета;
- преодолевать барьеры в общении, не допускать конфликтных ситуаций;
- повышать работоспособность с помощью приемов снятия психического напряжения и повышения жизненного тонуса;

владеть:

- планированием, организацией и проведением бесед, дискуссий, и других форм взаимодействия в профессиональной деятельности;
- оценкой степени применимости конкретных методик, выбора наиболее адекватных методик, анализа и разрешения проблем в общении;
- тренинговыми технологиями гармонизации общения.

2. Объем, структура и содержание дисциплины (модуля)


2.1. Объем дисциплины (модуля)

<i>Виды учебной работы</i>	<i>Формы обучения</i>	
	<i>Очная</i>	<i>Очно-заочная</i>
Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы	4/144	
Контактная работа:	96	48
Занятия лекционного типа	32	16
Занятия семинарского типа	64	32
Консультации	0	0
Промежуточная аттестация: экзамен	18	18
Самостоятельная работа (СР)	30	78

2.2. Темы (разделы) дисциплины (модуля) с указанием отведенного на них количества часов по формам образовательной деятельности

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Виды учебной работы (в часах)		СР
		Контактная работа		
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.335-05/23

		Л	Иные	ПЗ	С	ЛР	Иные	
1.	Общение как межличностное взаимодействие	6	0	6	0	0	0	6
2.	Детерминация поведения личности в профессиональном общении	6	0	6	0	0	0	6
3.	Социально-психологический тренинг как активная форма развития коммуникативной компетентности личности	6	0	6	0	0	0	6
4.	Тренинг коммуникативных умений	6	0	6	0	0	0	6
5.	Тренинг профессионального общения	8	0	8	0	0	0	6

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Виды учебной работы (в часах)						СР
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Л	Иные	ПЗ	С	ЛР	Иные	
1.	Общение как межличностное взаимодействие	2	0	6	0	0	0	16
2.	Детерминация поведения личности в профессиональном общении	2	0	6	0	0	0	16
3.	Социально-психологический тренинг как активная форма развития коммуникативной компетентности личности	4	0	6	0	0	0	16
4.	Тренинг коммуникативных умений	4	0	6	0	0	0	16
5.	Тренинг профессионального общения	4	0	8	0	0	0	14


Примечания:

Л – лекции, ПЗ – практические занятия, С – семинары, ЛР – лабораторные работы, СР – самостоятельная работа.

2.3. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) и видам работ

Содержание лекционного курса

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание лекционного курса
-------	-----------------------------	------------------------------

	<p align="center">Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»</p>
	<p>СМК-ОП .01.1.335-05/23</p>


1.	Общение как межличностное взаимодействие	Общение как процесс установления и развития контактов между людьми. Понятие и виды общения. Структура, предпосылки, стили, уровни и стороны общения, типы собеседников.
2.	Детерминация поведения личности в профессиональном общении	Факторы детерминации поведения личности. «Я – образ», «Я – концепция». Макро- и микросреда личности. Динамика поведения личности. Социальные стереотипы. Манипулирование ими. Психологические приемы преодоления стереотипов. Барьеры, ошибки в обращении. Роль и ролевое поведение личности.
3.	Социально-психологический тренинг как активная форма развития коммуникативной компетентности личности	Социально-психологический тренинг как метод активного социального обучения и форма повышения профессиональной коммуникативной компетентности личности
4.	Тренинг коммуникативных умений	Организация тренинга. Цели и задачи социально-психологического тренинга. Принципы организации занятий: принцип активности, принцип исследовательской позиции, принцип объективации поведения, принцип партнерского общения. Содержание, формы и методы работы в тренинге.
5.	Тренинг профессионального общения	Развитие профессионального самосознания и общения в тренинговой группе. Организационные аспекты комплектования групп и проведения тренинговых занятий с представителями профессии психолог.

Содержание занятий семинарского типа

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Тип	Содержание занятий семинарского типа
1.	Общение как межличностное взаимодействие	ПЗ	Коммуникация как акт общения. Основные функции коммуникативного процесса: управленческая, информативная, эмотивная и фактическая. Классификация коммуникационных процессов и актов. Фазы коммуникации.
2.	Детерминация поведения личности в профессиональном общении	ПЗ	Психологические приемы общения с людьми: психологические приемы организации передачи информации, приемы привлечения внимания собеседника, техники внушения, заражения, убеждения, подражания. Психологические механизмы создания имиджа. Понятие о споре. Спор, как психический феномен. Из истории происхождения спора. Определение понятий: спор, дискуссия, полемика. Виды спора. Части спора. Правила спора. Уловки спора. Предмет спора. Позиции, поведение участников спора. Национальные и культурные традиции, их учет в споре. Уважение к оппоненту. Выдержка и самообладание в споре.
3.	Социально-психологический тренинг как активная форма развития коммуникативной компетентности личности	ПЗ	Социально-психологическая компетентность: понятие, состав, пути формирования. Социально-психологический тренинг: понятие, специфические черты и парадигмы тренинга.
4.	Тренинг коммуникативных умений	ПЗ	Т–группа: понятие, история возникновения и развития, цели, характерные черты, стадии развития тренинговой группы, условия формирования группы высокого уровня развития.
5.	Тренинг профессионального общения	ПЗ	Специфика целей и задач, содержательные аспекты тренинговой программы развития профессионального самосознания и общения.

Содержание самостоятельной работы

№	Наименование тем (разделов)	Содержание самостоятельной работы
---	-----------------------------	-----------------------------------

	<p align="center">Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»</p>
	<p>СМК-ОП .01.1.335-05/23</p>

п/п		
1.	Общение как межличностное взаимодействие	Коммуникативные знания, умения, навыки. Коммуникативная компетентность личности и её коммуникативный стиль. Толерантность личности.
2.	Детерминация поведения личности в профессиональном общении	Деловая беседа как основная форма делового общения. Этапы проведения деловой беседы, психологические особенности поведения каждого этапа деловой беседы. Вопросы собеседника и их психологическая сущность. Парирование замечание собеседников. Психологические приемы влияния на партнеров. Деловые переговоры и совещания: психологическая специфика их проведения. Создание благоприятного психологического климата во время переговоров. Выслушивание. Стили и приемы профессионального слушания. Виды слушания. Фильтры «Я – слушания» в общении. Техника и тактика аргументирования. Внушение. Общие положения: понятие, сущность, формула, этапы внушения, условия эффективности внушения. Особенности взаимодействия: управление вниманием, доверие к суггестору и т. д. Свойства суггестора. Раппорт. Степень внушаемости.
3.	Социально-психологический тренинг как активная форма развития коммуникативной компетентности личности	Классификация и основные виды, формы тренинговых групп.
4.	Тренинг коммуникативных умений	Участники тренинговых групп как субъекты активного общения. Основной контингент участников: количественный и качественный состав. Ведущий как руководитель, тренер и участник коммуникации. Задачи и содержание работы ведущего. Требования к ведущему. Стили руководства ведущего. Подготовка ведущих тренинговых групп
5.	Тренинг профессионального общения	Сценарии тренинговых занятий. Игровые процедуры на тренинговых занятиях.

3. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

По дисциплине (модулю) предусмотрены следующие виды контроля качества освоения:

- текущий контроль успеваемости;
- промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине (модулю).

3.1. Оценочные материалы для проведения текущей аттестации по дисциплине (модулю)

№ п/п	Контролируемые темы (разделы)	Наименование оценочного средства
1.	Общение как межличностное взаимодействие	Устный опрос, творческое задание в виде эссе, информационный проект (доклад с презентацией)
2.	Детерминация поведения личности в профессиональном общении	Устный опрос, творческое задание в виде эссе, информационный проект (доклад с презентацией)
3.	Социально-психологический тренинг как активная форма развития коммуникативной компетентности личности	Устный опрос, творческое задание в виде эссе, информационный проект (доклад с презентацией)
4.	Тренинг коммуникативных умений	Устный опрос, творческое задание в виде эссе, информационный проект (доклад с презентацией)
5.	Тренинг профессионального общения	Устный опрос, творческое задание в виде эссе, информационный проект (доклад с презентацией)

3.1.1 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля успеваемости



Устный опрос

Тема 1. Общение как межличностное взаимодействие

1. Теоретические предпосылки становления психологии делового общения
2. Личностные, макро- и микро факторы детерминации поведения личности в деловом общении.
3. Социальные стереотипы и их значение для процесса делового общения.
4. Социальная установка личности и её роль в процессе делового общения.
5. Общение: понятие, структура, функции.
6. Психологические особенности коммуникативного компонента общения.

Тема 2. Детерминация поведения личности в профессиональном общении

1. Барьеры коммуникации.
2. Психологические приемы привлечения внимания собеседника.
3. Психологические законы организации информации.
4. Психологические особенности интерактивного компонента общения.
5. Психологические особенности перцептивного компонента общения.

Тема 3. Социально-психологический тренинг как активная форма развития коммуникативной компетентности личности

1. Цели и задачи тренинга.
2. Правила поведения в группе СПТ.
3. Самооценка коммуникативных навыков.
4. Знакомство.
5. Формирование благоприятного климата межличностных отношений в группе.
6. Выявление сильных и слабых сторон коммуникативных умений участников занятий как основа повышения мотивации обучения основам эффективного общения.
7. Тест «Кто Я?».
8. Анкетирование «Обратная связь».

Тема 4. Тренинг коммуникативных умений

1. Виды невербальной коммуникации.
2. Интерпретация невербальных сигналов.
3. Пассивное слушание.
4. Активное слушание.
5. Базовые принципы снятия ненужного напряжения в межличностном общении.

Тема 5. Тренинг профессионального общения

1. Теоретические основы публичного выступления.
2. Эффектное начало выступления.
3. Преодоление страха перед публичными выступлениями.
4. Темп речи и паузы между предложениями.
5. Модуляции в речи. «Атлетическая артикуляция».
6. Ротовой и горловой резонанс.

Творческое задание в виде эссе

Тема 1. Общение как межличностное взаимодействие

1. Техника внушения.
2. Техника убеждения.
3. Техника подражания.
4. Техника заражения.
5. Спор: понятие, виды. Психологическая специфика спора.
6. Невербальные особенности в процессе делового общения.
7. Психологические особенности эффективности делового общения.



8. НЛП в деловом общении.

Тема 2. Детерминация поведения личности в профессиональном общении

1. Психологические особенности проведения деловой беседы.
2. Психологические особенности организации начала деловой беседы.
3. Психологические приемы влияния на партнера в процессе деловой беседы.
4. Психологические особенности фазы аргументации деловой беседы.
5. Психологические приемы нейтрализации замечаний собеседника.
6. Психологические особенности проведения деловых переговоров.
7. Психологические приемы подготовки к деловым переговорам.

Тема 3. Социально-психологический тренинг как активная форма развития коммуникативной компетентности личности

1. Умение выбирать адекватный способ общения по отношению к партнеру («сонастройка») как элемент эффективного общения.
2. Виды «сонастройки».
3. Транзактный анализ Э. Берна.
4. Индивидуальные особенности «сонастройки» партнеров по общению.
5. Структура умения слушать.
6. Внимание и его роль в умении слушать.

Тема 4. Тренинг коммуникативных умений

1. «Открытое» и «закрытое» вербальное описание восприятия своего и чужого эмоционального состояния.
2. Виды обратной связи.
3. Способы эффективной обратной связи.
4. Функции обратной связи.
5. Приемы (технология) снижения напряженности в споре, дискуссии.

Тема 5. Тренинг профессионального общения

1. Постановка жестов и язык знаков.
2. Эффективный зрительный контакт.
3. Выступление стоя или сидя.
4. Умение слушать и отвечать на вопросы.
5. Демонстрация уверенности в себе во время выступления.


Информационный проект (доклад)

Тема 1. Общение как межличностное взаимодействие

1. Представители психологического направления в социологии о механизмах межличностного общения.
2. Проблема межличностных отношений в психологических концепциях «Психология народов», «Психология масс», «Теории инстинктов социального поведения».
3. Проблема межличностного общения в трудах российских ученых: П. Лаврова, Н. Кареева, Г. Плеханова; в работах отечественных психологов: Д. Узнадзе, С. Рубинштейна, Л. Выготского и др.
4. Понятие общения. Структура общения. Средства общения.
5. Перцептивная сторона общения.
6. Коммуникация.
7. Интерактивная сторона общения.
8. Стили общения.

Тема 2. Детерминация поведения личности в профессиональном общении

1. Психологические приемы организации начала деловых переговоров.
2. Психологический климат в процессе деловых переговоров условия его создания.

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
СМК-ОП .01.1.335-05/23	

3. Психологические правила активного слушания в процессе деловой беседы, переговоров.
4. Национальные особенности ведения деловых переговоров.
5. Российские национальные особенности ведения деловых переговоров.
6. Психологические особенности организации и проведения деловых совещаний.
7. Психологические особенности публичного выступления.

Тема 3. Социально-психологический тренинг как активная форма развития коммуникативной компетентности личности

1. Базовые этапы межличностного общения.
2. Основы создания благоприятного климата отношений.
3. Этап анализа информации.
4. Этап поиска и перебора вариантов решения проблемы.
5. Этап принятия решения и его психологические особенности.

Тема 4. Тренинг коммуникативных умений

1. Базовые принципы аргументации своей точки зрения в споре, дискуссии.
2. Основные приемы аргументации своей точки зрения в беседе: инверсия, выявления противоречий и «расчленение».
3. Развитие прогностических возможностей, основанных на понимании друг друга.
4. Итоговое занятие «Прощание», «Чемодан» и т.п.
5. Анкетирование «Обратная связь».

Тема 5. Тренинг профессионального общения

1. Основные пути убеждения.
2. Организация доводов в соответствии с установками аудитории.
3. Метод изложения рациональных доводов.
4. Метод периферических сигналов.
5. Метод мотивации.
6. Убеждение при помощи эвристик.
7. Кредит доверия.
8. Способы предоставления информации.
9. Характеристики аудитории.
10. Гендерные и культурные различия в убеждении.


3.1.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в ходе текущего контроля успеваемости

Устный ответ

Оценка знаний предполагает дифференцированный подход к обучающемуся, учет его индивидуальных способностей, степень усвоения и систематизации основных понятий и категорий по дисциплине. Кроме того, оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение использовать в ответе практический материал. Оценивается культура речи, владение навыками ораторского искусства.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала, использование профессиональных терминов, культура речи, навыки ораторского искусства. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда материал излагается исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно, при этом раскрываются не только основные понятия, но и анализируются точки зрения различных авторов. Обучающийся не затрудняется с ответом, соблюдает культуру речи.

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.335-05/23

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но при ответе на вопрос допускает несущественные погрешности.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

Творческое задание

Эссе – это небольшая по объему письменная работа, сочетающая свободные, субъективные рассуждения по определенной теме с элементами научного анализа. Текст должен быть легко читаем, но необходимо избегать нарочито разговорного стиля, сленга, шаблонных фраз. Объем эссе составляет примерно 2 – 2,5 стр. 12 шрифтом с одинарным интервалом (без учета титульного листа).

Критерии оценивания – оценка учитывает соблюдение жанровой специфики эссе, наличие логической структуры построения текста, наличие авторской позиции, ее научность и связь с современным пониманием вопроса, адекватность аргументов, стиль изложения, оформление работы. Следует помнить, что прямое заимствование (без оформления цитат) текста из Интернета или электронной библиотеки недопустимо.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; адекватность аргументов при обосновании личной позиции, стиль изложения.

Оценка «хорошо» ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); но не прослеживается наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; не достаточно аргументов при обосновании личной позиции.

Оценка «удовлетворительно» ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение), но не прослеживаются четкие выводы, нарушается стиль изложения.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если не выполнены никакие требования.


Информационный проект (доклад с презентацией)

Информационный проект – проект, направленный на стимулирование учебно-познавательной деятельности студента с выраженной эвристической направленностью (поиск, отбор и систематизация информации об объекте, оформление ее для презентации).

Информационный проект отличается от исследовательского проекта, поскольку представляет собой такую форму учебно-познавательной деятельности, которая отличается ярко выраженной эвристической направленностью.

Критерии оценивания - при выставлении оценки учитывается самостоятельный поиск, отбор и систематизация информации, раскрытие вопроса (проблемы), ознакомление студенческой аудитории с этой информацией (представление информации), ее анализ и обобщение, оформление, полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда обучающийся полностью раскрывает

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.335-05/23

вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 5 профессиональных терминов, широко использует информационные технологии, ошибки в информации отсутствуют, дает полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 2 профессиональных терминов, достаточно использует информационные технологии, допускает не более 2 ошибок в изложении материала, дает полные или частично полные ответы на вопросы аудитории.


Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся, раскрывает вопрос (проблему) не полностью, представляет информацию не систематизировано и не совсем последовательно, использует 1-2 профессиональных термина, использует информационные технологии, допускает 3-4 ошибки в изложении материала, отвечает только на элементарные вопросы аудитории без пояснений.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если вопрос не раскрыт, представленная информация логически не связана, не используются профессиональные термины, допускает более 4 ошибок в изложении материала, не отвечает на вопросы аудитории.

3.2. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

3.2.1. Критерии оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)

Шкала оценивания	Результаты обучения	Показатели оценивания результатов обучения
ОТЛИЧНО	Знает:	- обучающийся глубоко и всесторонне усвоил материал, уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - на основе системных научных знаний делает квалифицированные выводы и обобщения, свободно оперирует категориями и понятиями.
	Умеет:	- обучающийся умеет самостоятельно и правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, используя научные понятия, ссылаясь на нормативную базу.
	Владеет:	- обучающийся владеет рациональными методами (с использованием рациональных методик) решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал навыки - выделения главного, - связкой теоретических положений с требованиями руководящих документов, - изложения мыслей в логической последовательности, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
ХОРОШО	Знает:	- обучающийся твердо усвоил материал, достаточно грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений, оперирует категориями и понятиями, но не всегда правильно их верифицирует.
	Умеет:	- обучающийся умеет самостоятельно и в основном правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, не в полной мере используя научные понятия и ссылки на нормативную базу.
	Владеет:	- обучающийся в целом владеет рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении смог продемонстрировать достаточность, но не

	<p align="center">Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»</p>
	<p>СМК-ОП .01.1.335-05/23</p>

		<p>глубинность навыков, - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности, - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.</p>
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Знает:	<p>- обучающийся ориентируется в материале, однако затрудняется в его изложении; - показывает недостаточность знаний основной и дополнительной литературы; - слабо аргументирует научные положения; - практически не способен сформулировать выводы и обобщения; - частично владеет системой понятий.</p>
	Умеет:	<p>- обучающийся в основном умеет решить учебно-профессиональную задачу или задание, но допускает ошибки, слабо аргументирует свое решение, недостаточно использует научные понятия и руководящие документы.</p>
	Владеет:	<p>- обучающийся владеет некоторыми рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал недостаточность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности, - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.</p>
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Знает:	<p>- обучающийся не усвоил значительной части материала; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует квалифицированных выводов и обобщений; - не владеет системой понятий.</p>
	Умеет:	<p>обучающийся не показал умение решать учебно-профессиональную задачу или задание.</p>
	Владеет:	<p>не выполнены требования, предъявляемые к навыкам, оцениваемым «удовлетворительно».</p>

3.2.2. Контрольные задания и/или иные материалы для проведения промежуточной аттестации

Список вопросов для устных ответов (варианты теста)

Тест

1. Механизм социальной перцепции, характеризующийся осознанным или бессознательным уподоблением себя другому человеку или его себе, - это:

- а) атрибуция;
- б) идентификация;
- в) эмпатия;
- г) рефлексия.

2. Механизм познания другого человека, основанный на формировании устойчивого положительного отношения к нему, - это:

- а) эмпатия;
- б) рефлексия;
- в) стереотипия;
- г) аттракция.

3. Социально-психологическое воздействие на других людей через неосознаваемое спонтанное включение личности в определенное эмоциональное состояние, - это:



- а) убеждение;
б) заражение;
в) подражание;
г) мода.
4. Способ социально-психологического воздействия обеспечивающий некритическое восприятие и (или) усвоение какой-либо информации, - это:
а) внушение;
б) убеждение;
в) заражение;
г) подражание.
5. К коммуникативным барьерам непонимания других людей или групп относятся:
а) языковой, эмоциональный, национальный;
б) информационный, структурный;
в) логический, фонетический, семантический;
г) недоверие, агрессивность.
6. Сложный многоплановый процесс установления и развития контактов и связей между людьми, включающий обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия, - это:
а) общение;
б) потребность;
в) деятельность;
г) активность.
7. Стратегия взаимодействия в конфликте, для которой характерно ведение переговоров участниками конфликта и стремление идти на взаимные уступки, - это:
а) приспособление;
б) конкуренция;
в) сотрудничество;
г) компромисс.
8. К невербальным средствам общения относятся:
а) речевые интерпретации;
б) визуальные, аудиальные, тактильные средства;
в) устные и письменные средства;
г) эмоциональные переживания.
9. Механизм социальной перцепции, состоящий в интерпретации поступков и чувств другого человека (группы) через приписывание причин, лежащих в основе этих чувств и поступков, - это:
а) каузальная атрибуция;
б) идентификация;
в) эмпатия;
г) рефлексия.
10. Уровень общения, на котором происходит простой обмен репликами для поддержания разговора, называется:
а) информационный;
б) личностный;
в) диалогический;
г) конвенциональный.
11. В структуре общения выделяют следующие стороны (аспекты):
а) невербальная, вербальная;



- б) диалогическая, монологическая, полилогическая;
в) коммуникативная, интерактивная, перцептивная;
г) авторитарная, демократическая, либеральная.
12. Уровень общения, который предполагает глубокое самораскрытие сущности другого человека, называется:
а) диалогический;
б) личностный;
в) фатический (конвенциональный);
г) информационный.
13. Стратегия взаимодействия в конфликте, при которой человек стремится добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому, называется:
а) конкуренция;
б) приспособление;
в) компромисс;
г) сотрудничество.
14. Социальная перцепция включает в себя:
а) осознание поведения окружающих людей;
б) межличностное, межгрупповое восприятие, самовосприятие;
в) восприятие окружающей среды и себя;
г) художественное восприятие.
15. Стиль межличностного общения, целью которого является подкрепление связи с собственной группой, своих установок и ценностей, повышение самооценки и самоуважения – это
а) ритуальный стиль;
б) конформистский стиль;
в) альтруистический стиль;
г) манипулятивный стиль.
16. Монолог - это
а) вид речи, заключающийся в попеременном обмене действиями двух и более субъектов;
б) преобладание высказывания одной личности и слушания другой;
в) вид речи, заключающийся в попеременном обмене знаковой информацией двух и более субъектов;
г) вид речи, заключающийся в попеременном обмене репликами двух и более субъектов.
17. Связь, в ходе которой осуществляется обмен информацией между системами в живой и неживой системе - это
а) коммуникация;
б) сообщение;
в) передача информации;
г) обмен действиями между людьми.
18. Т-группа - это
а) группа, создаваемая для воздействия в системе межличностных отношений на ее членов с целью развития у них социально-психологической компетентности, навыков общения и взаимодействия;
б) группа, создаваемая для развития индивидуальности ее членов;
в) группа, создаваемая для развития самопознания ее членов;
г) группа, создаваемая для воздействия в системе межгрупповых отношений на ее членов с целью развития у них социально-психологической компетентности, навыков общения и взаимодействия.



19. В-группы возникли в рамках:

- а) психоанализа;
- б) гуманистической психологии;
- в) отечественной психологии;
- г) бихевиоризма.

20. Групповая динамика - это

- а) процессы, происходящие в группе при ее формировании и развитии;
- б) процессы, происходящие в группе при их распаде и недоразвитии;
- в) совокупность некоторых характеристик процессов, происходящих в группе по мере ее развития и изменения;
- г) совокупность избранных характеристик процессов, происходящих в группе по мере ее развития и изменения.

Устные ответы

1. Проблема этики профессионального общения в психологии и в социальной практике.
2. Психологические механизмы влияния этических норм взаимодействия на эффективность общения.
3. Современные взгляды на место этики в профессиональном общении.
4. Сущность и функции профессионального общения.
5. Характеристика перцептивной стороны общения.
6. Характеристика коммуникативной стороны общения.
7. Характеристика интерактивной стороны общения.
8. Технологическая структура акта профессионального общения.
9. Сущность и функции профессионального общения.
10. Методы манипуляции в общении.
11. Цели, задачи и методы психодиагностики коммуникативной компетентности личности.
12. Тактики общения лицами различных типов темперамента.
13. Психодиагностические средства оценки установок, мотивов, ориентаций, стратегий, навыков личности в общении.
14. Особенности взаимодействия с лицами различных типов акцентуаций
15. Психологические механизмы социальной перцепции.
16. Психологические способы учета личностных особенностей при взаимодействии.
17. Ошибки и эффекты, возникающие при построении образа другого.
18. Приемы и правила построения точного образа партнера по деловому общению.
19. Сущность межличностной коммуникации.
20. Невербальные средства и техники общения.
21. Вербальные техники общения.
22. Приемы и способы эффективной коммуникации с партнером по профессиональному общению.
23. Самопрезентация и имидж как факторы эффективного общения.
24. Сущность и виды самопрезентации.
25. Психологические механизмы влияния имиджа на эффективность общения.
26. Сущность взаимодействия и воздействия в процессе общения.
27. Факторы, препятствующие эффективному общению.
28. Приемы трансактного анализа в общении.
29. Способы анализа искренности в общении.
30. Приемы распознавания манипулятивного воздействия в общении.



31. Техники выявления ведущей модальности партнера.
32. Способы эффективного общения и взаимодействия.
33. Техники эффективного взаимодействия).
34. Приемы эффективного присоединения и ведения его в процессе общения. Нереплексивное и релексивное слушание.
35. Методы и средства воздействия на партнера по общению.
36. Барьеры общения, их выявление и устранение
37. Особенности взаимодействия с партнерами-манипуляторами.
38. Специфика личностно-группового профессионального общения.
39. Виды личностно-группового общения: публичные выступления, служебные совещания, групповое принятие решений, брифинги.
40. Способы противодействия информационному воздействию в личностном взаимодействии.

Тексты проблемно-аналитических и (или) практических учебно-профессиональных задач

Задание 1.

Вспомните множество жизненных ситуаций, в которых актуализируется каждая функция общения.

Задание 2.

С какими функциями общения связаны следующие жизненные ситуации.

1. Человек испытывает чувство одиночества.
2. Человек обращается в справочное бюро для того, чтобы узнать время отправления поезда.
3. После общения с товарищем, молодой человек почувствовал, что у него изменилось настроение.
4. Учитель дал задание, и дети стали его выполнять. 5. После нескольких деловых встреч между молодыми сотрудниками отдела возникло взаимное чувство уважения и симпатии.

Задание 3.

Определите, какие жесты могут быть использованы при произнесении фраз: Все это не для меня. Пусть это останется между нами. Избавьте меня от этого, я этого не хочу. Нет-нет, ни за что. Так все напутано, такая неразбериха. Забыла выключить утюг. Примечание: изобразите жесты, описанные в предложениях. Оцените правильность демонстраций, пусть попробуют изобразить жесты разные участники, сделайте сравнительный анализ.


Задание 4.

Упражнение «слепой-глухой-паралитик» - договориться о встрече, о том, какой подарок сделать на день рождения.

Задание 5. Упражнение «сочинить сказку группой». Прежде чем один скажет продолжение, он должен повторить то, что сказал предыдущий.

Задание 6.

Ролевая игра «В чем дело?» Цель. Выявление факторов эффективности техник активного слушания Инструкция. Предлагаю поэкспериментировать с 11 техниками. Объединяемся в три команды — первая, вторая и третья (тренер объединяет команды по какому-либо принципу, который в данный момент кажется ему наиболее подходящим). Каждая команда продумывает проблемную ситуацию. Вы должны сообщить другой команде определенное известие, по вашим предположениям, не слишком для неё приятное. Например, вы должны сообщить, что в проектную команду будет включен не она, а другая команда, или что на развитие нового направления будет набран другой отдел и т. п. Задача команды: добиться максимально полного понимания позиции своего собеседника.

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.335-05/23

Она должна стараться сделать это с помощью техник активного слушания и открытых вопросов.

Задание 7.

Выберите партнёра. Каждый должен нарисовать на листе бумаги три фигуры, состоящие из нескольких прямых пересекающихся линий. Не показывайте рисунки друг другу. Цель упражнения: устно проинструктировать партнёра так, чтобы он смог воспроизвести ваши рисунки. При передаче инструкции необходимо выполнить три условия: а) когда вы объясняете свой первый рисунок, вы должны отвернуться от партнера и никак не комментировать его усилия. Ему, в свою очередь, также не разрешается разговаривать и смотреть на нас на этой фазе эксперимента. Это — ситуация, когда обратная связь отсутствует. б) когда вы описываете второй рисунок, вы можете повернуться и наблюдать за работой партнера. Вы можете комментировать то, что он рисует, но ему так и не разрешается ни говорить, ни смотреть на вас. Это - ограниченная обратная связь. в) наконец, говоря о третьем рисунке, вы можете взаимодействовать открыто: смотреть и комментировать усилия партнера, он может смотреть на вас, задавать вопросы для контроля за точностью своей работы. Это - свободная обратная связь.

Задание 8.

Предложите членам группы написать небольшие по объему тексты: доклад, статью или обращение. Затем обменяйтесь написанным так, чтобы каждый мог прочитать чей-либо текст. Читая полученный текст, постарайтесь определить:

- Какой вопрос хотел рассмотреть автор?
- Каковы основные аспекты вопроса?
- Какое впечатление на читателя хотел произвести автор своим сообщением.

Сравните свое восприятие прочитанного с авторским замыслом. Если информация была воспринята не совсем верно, обсудите причины ее искажения.

Задание 9.

Вспомнить и проанализировать ритуалы приветствия в разных возрастных группах. Вспомнить и проанализировать существующие ритуалы: открытка на день рождения, комплимент женщине и т.д.

Задание 10.

Проведение различных упражнений на выявление основных каналов восприятия у студентов и окружающих их людей. Провести дискуссию на тему: какие свойства личности затрудняют переход от одной стадии к другой от формального общения к дружескому.


3.2.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков в ходе промежуточной аттестации

Процедура оценивания знаний (тест)

Предлагаемое количество заданий	20
Последовательность выборки	Определена по разделам
Критерии оценки	- правильный ответ на вопрос
«5» если	правильно выполнено 90-100% тестовых заданий
«4» если	правильно выполнено 70-89% тестовых заданий
«3» если	правильно выполнено 50-69% тестовых заданий

Процедура оценивания знаний (устный ответ)

Предел длительности	10 минут
Предлагаемое количество заданий	2 вопроса
Последовательность выборки вопросов из каждого раздела	Случайная
Критерии оценки	- требуемый объем и структура

	<p align="center">Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»</p>
	<p>СМК-ОП .01.1.335-05/23</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - изложение материала без фактических ошибок - логика изложения - использование соответствующей терминологии - стиль речи и культура речи - подбор примеров их научной литературы и практики
«5» если	требования к ответу выполнены в полном объеме
«4» если	в целом выполнены требования к ответу, однако есть небольшие неточности в изложении некоторых вопросов
«3» если	требования выполнены частично – не выдержан объем, есть фактические ошибки, нарушена логика изложения, недостаточно используется соответствующая терминологии


Процедура оценивания умений и навыков (решение проблемно-аналитических и практических учебно-профессиональных задач)

Предлагаемое количество заданий	1
Последовательность выборки	Случайная
Критерии оценки:	<ul style="list-style-type: none"> - выделение и понимание проблемы - умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения - полнота использования источников - наличие авторской позиции - соответствие ответа поставленному вопросу - использование социального опыта, материалов СМИ, статистических данных - логичность изложения - умение сделать квалифицированные выводы и обобщения с точки зрения решения профессиональных задач - умение привести пример - опора на теоретические положения - владение соответствующей терминологией
«5» если	требования к ответу выполнены в полном объеме
«4» если	в целом выполнены требования к ответу, однако есть небольшие неточности в изложении некоторых вопросов. Затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений
«3» если	требования выполнены частично – пытается обосновать свою точку зрения, однако слабо аргументирует научные положения, практически не способен самостоятельно сформулировать выводы и обобщения, не видит связь с профессиональной деятельностью


4. Учебно-методическое и материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

4.1. Электронные учебные издания

1. Абдурахманов Р.А. Социальная психология личности, общения, группы и межгрупповых отношений: учебник / Абдурахманов Р.А.. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 368 с. — ISBN 978-5-4486-0173-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/72456.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: <https://doi.org/10.23682/72456>.
2. Виговская М.Е. Психология делового общения: учебное пособие для бакалавров / Виговская М.Е., Лисевич А.В.. — Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 139 с. — ISBN 978-5-394-04357-4. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/102278.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
СМК-ОП .01.1.335-05/23	

3. Истратова О.Н. Психология эффективного общения и группового взаимодействия: учебное пособие / Истратова О.Н., Эксакусто Т.В.. — Ростов-на-Дону, Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2018. — 191 с. — ISBN 978-5-9275-2848-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87753.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
4. Капустина В.А. Психология общения: учебное пособие / Капустина В.А.. — Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2018. — 44 с. — ISBN 978-5-7782-3520-5. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/91405.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
5. Козловская Н.В. Психология общения: учебное пособие (курс лекций) / Козловская Н.В.. — Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2018. — 263 с. — ISBN 2227-8397. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/92591.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
6. Макаров Б.В. Психология делового общения: учебное пособие / Макаров Б.В., Непогода А.В.. — Саратов: Вузовское образование, 2019. — 209 с. — ISBN 978-5-4487-0339-3. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/79820.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
7. Петрова Ю.А. Психология делового общения и культура речи: учебное пособие / Петрова Ю.А.. — Саратов: Вузовское образование, 2019. — 183 с. — ISBN 978-5-4487-0340-9. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/79821.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
8. Психология и этика делового общения: учебник для студентов вузов / В.Ю. Дорошенко [и др.].. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 419 с. — ISBN 978-5-238-01050-2. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81834.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
9. Психология общения: энциклопедический словарь / М.М. Абдуллаева [и др.].. — Москва: Когито-Центр, 2019. — 600 с. — ISBN 978-5-89353-335-4. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/88339.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
10. Пшеничнова Л.М. Психология общения: учебное пособие / Пшеничнова Л.М., Ротарь Г.Г.. — Воронеж: Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2019. — 112 с. — ISBN 978-5-00032-385-4. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/88432.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
11. Рягузова Е.В. Теория и практика профессионального общения: психология общения: учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению 37.03.01 «Психология» / Рягузова Е.В.. — Саратов: Издательство Саратовского университета, 2019. — 80 с. — ISBN 978-5-292-04607-3. — Текст:

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.335-05/23

электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/99042.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

4.2. Электронные образовательные ресурсы

1. Электронно-библиотечная система IPRbooks (ЭБС IPRbooks) – электронная библиотека по всем отраслям знаний <http://www.iprbookshop.ru>
2. e-Library.ru: Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – URL: <http://elibrary.ru/>.
3. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Электронный ресурс]. – URL: <http://cyberleninka.ru/>.
4. Портал психологических изданий [Электронный ресурс]. – URL: <https://psyjournals.ru/>.
5. Библиотека по естественным наукам РАН [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.benran.ru/>.

4.3. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ) к ниже следующим современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам:

1. Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс]. – URL: <http://dic.academic.ru>.
2. База профессиональных данных «Мир психологии» [Электронный ресурс]. – URL: <http://psychology.net.ru/>.
3. Материалы по социологии, психологии и управлению [Электронный ресурс]. – URL: <http://soc.lib.ru/>.
4. Электронная библиотека по психологии [Электронный ресурс]. – URL: <http://flogiston.ru/library>.


4.4. Комплект лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства

1. Лицензионное программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows, пакет офисных приложений Microsoft Office.
2. Свободно распространяемое программное обеспечение: свободные пакеты офисных приложений Apache Open Office, LibreOffice.

4.5. Оборудование и технические средства обучения

Для реализации дисциплины (модуля) используются учебные аудитории для проведения учебных занятий, которые оснащены оборудованием и техническими средствами обучения, и помещения для самостоятельной работы обучающихся, которые оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду ЧОУ ВО АУП. Допускается замена оборудования его виртуальными аналогами.

Наименование учебных аудиторий для проведения учебных занятий и помещений для самостоятельной работы*	Оснащенность учебных аудиторий для проведения учебных занятий и помещений для самостоятельной работы оборудованием и техническими средствами обучения
Учебные аудитории для проведения учебных занятий	Учебная аудитория укомплектована специализированной мебелью, отвечающей всем установленным нормам и требованиям, оборудованием и техническими средствами обучения (мобильное мультимедийное оборудование).
Помещение для самостоятельной работы	Помещение оснащено компьютерной техникой с

	<p>Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»</p>
	<p>СМК-ОП .01.1.335-05/23</p>

	<p>возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ЧОУ ВО АУП и к ЭБС.</p>
--	--

* Номер конкретной аудитории указан в приказе об аудиторном фонде, расписании учебных занятий и расписании промежуточной аттестации.