

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
Б1.Б.32 Психология общения**

1. Требования к результатам обучения по дисциплине (модулю)

Компетенция	Результаты обучения по дисциплине (модулю)		
	Знать	Уметь	Владеть
<p>ОК-5 способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия</p> <p>ОК-6 способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия</p> <p>ПК-13 способностью к проведению работ с персоналом организации с целью отбора кадров и создания психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса</p>	<p>категориальный аппарат, методологические принципы, основные направления, проблемы и феноменологию различных отраслей психологии, используемые в них методы, области практического применения знаний этих отраслей; базовые психологические технологии и дидактические приемы, позволяющие решать типовые задачи в различных областях практики; цели и задачи просветительской деятельности среди населения и особенности ее проведения с разными категориями населения, в том числе проблемными; основные общие рекомендации для населения по повышению его этнической толерантности,</p>	<p>применять знания о психологических технологиях, позволяющих решать типовые задачи в различных областях практики; подбирать и применять адекватные целям коррекционных, реабилитационных и обучающих программ традиционные и инновационные методы и технологии активного социально-психологического обучения; разрабатывать коррекционные, реабилитационные и обучающие программы по оптимизации психической деятельности человека; применять теоретические знания в просветительской деятельности психолога; адаптировать их с учетом возрастных, гендерных, социально-психологических, профессиональных, этнопсихологических особенностей аудитории; применять знания о психологических</p>	<p>основными традиционными и инновационными дидактическими методами и приемами, активными методами социально-психологического обучения при реализации стандартных психокоррекционных, реабилитационных и обучающих программ оптимизации психической деятельности людей, в том числе с ограниченными возможностями; основными традиционными и инновационными методами, приемами и средствами проведения просветительской работы среди населения, для различных социальных институтов (семьи и др.) с целью повышения уровня психологической культуры общества; способами психологического воздействия на аудиторию с учетом ее возрастных, гендерных, социально-психологических, профессиональных, этнопсихологических</p>

	<p>психологической устойчивости, организации эффективного межличностного и межгруппового взаимодействия, укрепления института семьи; основные формы абстрактного мышления, законы логики, способы и приемы аргументации, основные направления в логике; место и роль эффективной устной и письменной коммуникации, риторической компетенции в просветительской деятельности психолога;</p>	<p>технологиях и дидактических приемах, позволяющих проводить просветительскую работу среди населения; анализировать и прогнозировать запросы общества к психологической науке, развивать потребность в знаниях психологии у людей на различных этапах и в разных ситуациях их развития; применять основные понятия логики в процессе анализа конкретных текстов и рассуждений, находить логические ошибки в рассуждениях, квалифицировать их и исправлять, правильно производить логические процедуры (например, определение и деление понятий); анализировать рассуждения; применять полученные теоретические знания в области русского языка и риторики в различных коммуникативных ситуациях, выступать в различных видах аудитории; работать с агрессией, несогласием собеседника;</p>	<p>особенностей, в том числе технологиями проведения групповой психосоциальной работы; искусством аргументации в полемике; навыками подготовки эффективного текста и его презентации, публичного выступления и бесконфликтного делового общения</p>
--	--	---	---

2. Объем, структура и содержание дисциплины (модуля) и ее место в структуре ОПОП ВО

2.1. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО

Дисциплина (модуль) относится к базовой части Блока 1 «Дисциплины (модули)» ОПОП ВО.

Период обучения по дисциплине – 6-й семестр (очная форма обучения) / 7-й семестр (очно-заочная форма обучения) / 3-й курс (заочная форма обучения).

2.2. Объем дисциплины (модуля)

Виды учебной работы	Формы обучения		
	Очная	Очно-заочная	Заочная
Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы	3/108		
Контактная работа:	72	52	8
Занятия лекционного типа (лекции)	36	26	4
Занятия семинарского типа:	36	26	4
лабораторные работы	0	0	0
практические занятия	36	26	4
семинары	0	0	0
Промежуточная аттестация: зачет	0	0	4
Самостоятельная работа (СР)	36	56	96

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

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Количество часов				
		Контактная работа				СР
		Л	ЛР	ПЗ	С	
1.	Теоретико-методологические основы современной психологии общения	14	0	14	0	40
2.	Коммуникативная сторона общения	10	0	30	0	72
3.	Методы изучения личности как субъекта общения	20	0	30	0	22

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Количество часов				
		Контактная работа				СР
		Л	ЛР	ПЗ	С	
1.	Теоретико-методологические основы современной психологии общения	4	0	6	0	80
2.	Коммуникативная сторона общения	4	0	12	0	110
3.	Методы изучения личности как субъекта общения	10	0	16	0	10

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Количество часов				
		Контактная работа				СР
		Л	ЛР	ПЗ	С	
1.	Теоретико-методологические основы современной психологии общения	4	0	6	0	88
2.	Коммуникативная сторона общения	4	0	10	0	100

3.	Методы изучения личности как субъекта общения	8	0	16	0	75
----	---	---	---	----	---	----

Примечания:

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

2.4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
1.	Теоретико-методологические основы современной психологии общения	<p>Общение как фактор человеческой жизнедеятельности: сущностная характеристика и условие бытия человека. Соотношение понятий: общение и коммуникация; общение и взаимопонимание; общение и отношения; общение и взаимовлияние; общение и взаимодействие. Соотношение понятий общение и личность. Теоретические подходы к исследованию общения в социальной психологии: интерактивный, перцептивный.</p> <p>Типологии общения по разным основаниям (непосредственное-опосредованное, субъектное-объектное, ролевое-личностное, монологическое-диалогическое, вербальное-невербальное, формальное-неформальное, эффективное-неэффективное, оптимальное-неоптимальное, затрудненное-незатрудненное и т.д).</p> <p>Потребности, мотивы и направленность личности в общении. Фрустрация социальных потребностей личности в общении и ее последствия.</p> <p>Коммуникативная сторона общения и теория информации. Использование знаковых систем в коммуникативном процессе.</p> <p>Понятие о социально-перцептивной стороне общения. Виды социальной перцепции. Основные характеристики социально-перцептивных образов, понятий, представлений, установок, стереотипов. Уровни восприятия другого человека. Феномены социальной перцепции («первое впечатление», понимание).</p> <p>Понятие о взаимодействии как об основной единице анализа общения. Структура межличностного взаимодействия. Сценарии и механизмы взаимодействия. Виды взаимодействия. Модели кооперативного и конфликтного взаимодействия. Стратегии поведения участников взаимодействия.</p>
2.	Коммуникативная сторона общения	<p>Понятие о затрудненном общении и его причинах.</p> <p>Понятие о психологическом барьере в межличностном общении. Классификация причин затрудненного общения.</p> <p>Когнитивно-эмоциональные, мотивационные и инструментальные трудности общения.</p> <p>Характеристики ситуаций затрудненного</p>

		взаимодействия: ограничения, отказа, обвинения, оскорбления. Принципы выхода из ситуаций затрудненного взаимодействия.
3.	Методы изучения личности как субъекта общения	<p>Методы изучения структуры отношений субъекта затрудненного и незатрудненного общения. Социально-психологический портрет «трудного» партнера общения. Опросник «Социально-психологические характеристики субъекта общения».</p> <p>Методы диагностики социальных способностей субъектов затрудненного и незатрудненного общения. «Портреты» эмпатии субъектов затрудненного и незатрудненного общения.</p> <p>Методы диагностики личностных особенностей субъектов затрудненного и незатрудненного общения.</p> <p>Развитие психологической компетентности в сфере межличностного общения.</p> <p>Технологии различных форм общения. Техника понимающего общения. Техника директивного общения.</p> <p>Организация деловой беседы и дискуссии. Психологические характеристики беседы как формы диалогического взаимодействия. Основные стратегии проведения дискуссии. Техника ведения переговоров в ситуациях затрудненного конфликтного взаимодействия.</p>

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).

Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) оформлен в приложении к настоящей рабочей программе дисциплины.

3.1. Текущий контроль успеваемости. Типовые оценочные средства и критерии оценивания

Контрольные вопросы и задания

Контролируемая тема (раздел)	Контрольные вопросы и задания
Теоретико-методологические основы современной психологии общения	<p>1. Используя знания об основных направлениях, проблемах и феноменологии различных отраслей психологии, дайте характеристику основных феноменов общения с точки зрения этих направлений.</p> <p>2. Опираясь на знания о психологических технологиях, позволяющих решать типовые задачи в различных областях практики, предложите варианты выхода из</p>

	<p>конфликтных отношений, описанных в произведениях художественной литературы.</p> <p>3. Демонстрируя владение основными традиционными и инновационными дидактическими методами и приемами, активными методами социально-психологического обучения при реализации стандартных психокоррекционных, реабилитационных и обучающих программ оптимизации психической деятельности людей, в том числе с ограниченными возможностями, сформулируйте принципы поддерживающего профессионального общения с лицами, имеющими различные ограничения по здоровью.</p>
Коммуникативная сторона общения	<p>1. Применяя законы логики, способы и приемы аргументации, проведите анализ нескольких приемов манипулятивного общения.</p> <p>2. Используя умение адаптировать теоретические знания в целях просветительской деятельности с учетом возрастных, гендерных, социально-психологических, профессиональных, этнопсихологических особенностей аудитории, подготовьте популярное выступление по вопросам эффективной коммуникации.</p> <p>3. Владея основными традиционными и инновационными методами, приемами и средствами проведения просветительской работы среди населения, для различных социальных институтов (семьи), разработайте программу группового консультирования по проблеме позитивизации семейного взаимодействия.</p>
Методы изучения личности как субъекта общения	<p>1. Опираясь на общие рекомендации по повышению этнической толерантности, психологической устойчивости, организации эффективного межличностного общения, оцените конфликтный потенциал публикации в СМИ / СМК, посвященной социально значимой теме.</p> <p>2. Применяя умение подбирать и применять адекватные целям коррекционных, реабилитационных и обучающих программ традиционные и инновационные методы и технологии активного социально- психологического обучения, разработайте на основе имеющихся авторских собственную программу тренинговой сессии, посвященной навыкам эффективного поведения в конфликтной ситуации.</p> <p>3. Владея навыками подготовки эффективного текста и его презентации, публичного выступления и бесконфликтного делового общения, подготовьте выступление в жанре организационного консультирования по проблеме развития корпоративной культуры предприятия.</p>

Доклад в виде презентации (темы)

1. Понятие общения.
2. Формы общения, стили, виды общения (познавательное, убеждающее, экспрессивное, манипулятивное, ритуальное и др.).

3. Особенности невербального общения (кинесические, проксемические и др.).
4. Жесты и мимика, свидетельствующие о лжи.
5. Общение как обмен информацией (коммуникативная цепь).
6. Эффекты межличностного восприятия (эффекты ореола, неудачника, порядка, проекции, первого впечатления, края, бумеранга).
7. Общение как взаимодействие.
8. Способы организации взаимодействия.
9. Транзактный анализ Э.Берна.
10. Время, как фактор успешности установления контакта.
11. Деловая беседа: этапы и принципы проведения.
12. Создание благоприятного психологического климата беседы.
13. Создание благоприятного впечатления о себе.
14. Поведение в эмоционально напряженных ситуациях: техники, снижающие и повышающие напряжение.
15. Слушание в деловой коммуникации: возможные трудности, виды.
16. Обратная связь в процессе слушания.
17. Постановка вопросов и техника ответа на них.
18. Виды замечаний и методы их нейтрализации.
19. Логические правила аргументации.
20. Способы опровержения доводов собеседника.
21. Деловое совещание (цели, процедуры, правила конструктивного поведения).
22. Групповые методы принятия решений: дискуссия, «мозговой штурм», интервью.
23. Деловые переговоры: основные стадии, порядок ведения, методы ведения, типы принимаемых решений.
24. Характеристика вербальных средств коммуникации и основные коммуникативные барьеры.
25. Виды критики.
26. Правила позитивной критики.
27. Классификация видов публичной речи.
28. Этапы подготовки публичного выступления.
29. Виды спора.
30. Формально-логические и психологические основы убеждения.
31. Технология сократовского спора.
32. Правила ведения телефонного разговора.
33. Определение коллектива.
34. Структура социально-психологических характеристик коллектива.
35. Развитие группы: превращение группы в коллектив.
36. Факторы сплоченности коллектива.
37. Составляющие элементы психологического климата коллектива.
38. Психологическая структура общения.
39. Функции общения.

40. Средства общения и их использование для передачи ложной информации.
41. Информационная функция общения.
42. Проблемы искажения и потерь информации при вербальном общении.
43. Общение как восприятие людьми друг друга.
44. Сущность и типы взаимодействия людей в процессе совместной деятельности.
45. Психологические способы взаимодействия людей.
46. Типичные ошибки общения и их коррекция.
47. Понятие и цель социального влияния.
48. Проблема социального контроля индивидуального и коллективного поведения.
49. Психологические модели социального влияния.
50. Значение вывода в процессе социального влияния.
51. Односторонние и двусторонние методы социального влияния.
52. Организация ситуации влияния
53. Комплексное использование эмоционального и интеллектуального воздействия.
54. Организация психологической среды влияния.
55. Влияние на эффект взаимодействия дистанции между позициями коммуникатора и слушателя
56. Воздействие социального влияния на сознание человека.

Тест-тренинг

Тестовые задания по теме 1

- 1.1. Общение порождается
 1. Потребностями совместной деятельности
 2. Потребностями саморазвития
 3. Потребностями удовлетворения сенсорного голода
- 1.2. Общение, базирующееся на желании и умении с максимально возможной выразить свою точку зрения и готовность учесть позицию партнера называется
 1. Диалогическим
 2. Личностным
 3. Открытым
- 1.3. Закрытое общение может быть целесообразным в ситуации
 1. Конфликтного общения
 2. Делового общения
 3. Ролевого общения
- 1.4. Разновидностями монологического общения являются
 1. Директивное и манипулятивное
 2. Гуманистическое и ритуальное
 3. Открытое и закрытое
- 1.5. Фрустрация потребности в общении приводит к
 1. Аттракции
 2. Аффiliationи

3. Одиночеству
- 1.6. Главным средством общения человека является
 1. Контакт глаз
 2. Речь
 3. Язык жестов
- 1.7. Важнейшее свойство знака – это
 1. Наличие у него фонетической составляющей
 2. Наличие у него значения
 3. Наличие у него связей с другими знаками
- 1.8. Значения знаков имеет
 1. Физическую природу
 2. Конвенциональную природу
 3. Индивидуальную природу
- 1.9. Для эффективного использования знаков в общении необходимо ориентироваться на
 1. Смыслы, которые имеют знаки для субъекта
 2. Конвенциональные значения
 3. Фонетическую составляющую
- 1.10. Знаки, используемые в общении, можно разделить на вербальные и ...
 1. Невербальные
 2. Письменные
 3. Символические
- 1.11. По средству передачи информации выделяются следующие виды общения:
 1. Вербальное и невербальное
 2. Прямое и косвенное
 3. Устное и письменное
- 1.12. Невербальные средства общения разделяются на
 1. Зрительные и тактильные
 2. Речевые и неречевые
 3. Экстралингвистические и паралингвистические
- 1.13. Фонационные средства, включенные в речевое сообщение, составляют группу
 1. Речевых средств общения
 2. Экстралингвистических средств общения
 3. Паралингвистических средств общения
- 1.14. Речевые паузы, смех, вздохи, заикания и т.п. относятся к
 1. Речевым средствам общения
 2. Экстралингвистическим средствам общения
 3. Паралингвистическим средствам общения
- 1.15. Проксемические сигналы в общении делятся на
 1. Дистантные и контактные
 2. Контакт глаз и телесный контакт
 3. Дистанцию и взаимное расположение партнеров по общению

- 1.16. Закончите высказывание: Межличностная дистанция общения составляет в среднем
1. От 0 до 0,5 м
 2. От 0,5 до 1,2 м
 3. От 1,2 до 3,6 м
- 1.17. Такесика – это
1. То же, что и язык жестов
 2. То же, что и мимика
 3. То же, что и телесный контакт
- 1.18. Процессы заражения, внушения, подражания и убеждения относятся
1. Механизмам воздействия в общении
 2. Механизмам познания в процессе общения
 3. Механизмом интеракции в процессе общения
- 1.19. Бессознательная передача определенного эмоционального состояния – это
1. Заражение
 2. Внушение
 3. Подражание
- 1.20. Внушение и убеждение могут быть противопоставлены заражению и подражанию по критерию
1. Рациональности – эмоциональности
 2. Целенаправленности – нецеленаправленности
 3. Простоты – сложности
- 1.21. Выберите наиболее полный из правильных вариантов: К факторам подверженности суггестии относятся
1. Авторитетность суггестора
 2. Авторитетность суггестора и функциональное состояние реципиента
 3. Авторитетность суггестора, функциональное состояние реципиента и значимость для реципиента передаваемой суггестором информации
- 1.22. К признакам суггестивного воздействия относятся речевые формулировки
1. Ты должен..., Вам это необходимо...
 2. Подумайте об этом..., Рассмотрим вопрос...
 3. Мне кажется..., Я не уверен...
- 1.23. Первое впечатление, понимание и самопредъявление – это аспекты
1. Коммуникативной стороны общения
 2. Перцептивной стороны общения
 3. Интерактивной стороны общения
- 1.24. Выберите правильный вариант:
1. Эффект ореола и фактор превосходства – разные названия одного механизма
 2. Эффект ореола порождает фактор превосходства
 3. Эффект ореола порождается действием фактора превосходства
- 1.25. Игнорирование собеседника, расслабленность движений, отвлечение на посторонние предметы складываются в поведенческую
1. Демонстрацию превосходства

2. Демонстрацию уверенности в себе
3. Демонстрацию внешней привлекательности
- 1.26. Приписывание положительных личностных и интеллектуальных качеств симпатичным людям составляют сущность
 1. Фактора превосходства
 2. Фактора привлекательности
 3. Фактора отношения к партнеру по общению
- 1.27. Продолжите формулировку: Способность адекватно воспринимать незнакомого человека связана
 1. С характером вызываемых им эмоций (положительные или отрицательные)
 2. С динамикой вызываемых им эмоций
 3. С нейтральным эмоциональным фоном общения
- 1.28. Понимание в общении относится к феноменам
 1. Обмена информацией в общении
 2. Социальной перцепции
 3. Социальной интеракции
- 1.29. Сущностью эмпатии является
 1. Сопереживание партнеру по общению
 2. Критика партнера по общению
 3. Удержание дистанции с партнером по общению
- 1.30. В качестве механизмов понимания идентификация и проекция могут рассматриваться как
 1. Противонаправленные
 2. Дополняющие друг друга
 3. Усиливающие друг друга
- 1.31. Под каузальной атрибуцией понимается
 1. Оценка последствий поведения
 2. Приписывание причин поведения
 3. Рациональный анализ мотивации
- 1.32. Фундаментальная ошибка атрибуции заключается в приписывании в ситуации неуспеха
 1. Себе – диспозиционных причин поведения, другому - ситуативных
 2. Себе – ситуативных причин поведения, другому – диспозиционных
 3. Себе – социально одобряемых причин поведения, другому – социально порицаемых
- 1.33. Стереотипы восприятия людей друг другом складываются
 1. В ходе совместной деятельности
 2. В результате целенаправленного рационального познания партнера по общению
 3. В результате спонтанного неосознаваемого накопления впечатлений от общения с партнером
- 1.34. Стереотипы восприятия
 1. Повышают точность восприятия партнера по общению
 2. Снижают точность восприятия партнера по общению

3. Не влияют на точность восприятия партнера по общению
- 1.35. Одной из причин устойчивости стереотипов межличностного восприятия является то, что
 1. Информация, соответствующая стереотипу, воспринимается, а противоречащая - игнорируется
 2. Содержание стереотипа подтверждается поведением партнера
 3. Стереотип позволяет принимать адекватные решения в отношении партнера
- 1.36. Самопрезентация представляет собой действия, направленные на управление
 1. Мышлением партнера по общению
 2. Памятью партнера по общению
 3. Восприятием партнера по общению
- 1.37. Самопредъявление, позволяющее субъекту добиться желаемого эффекта, происходит с учетом
 1. Длительности знакомства с партнером по общению
 2. Фоновой выраженности в коммуникативной среде тех средств, которые используются субъектом для создания впечатления о себе
 3. Фоновой выраженности в коммуникативной среде признаков, тревожащих партнера по общению
- 1.38. Эффективность тактики самопредъявления, основанной на отношении к собеседнику, зависит от
 1. Актерских способностей субъекта самопредъявления
 2. Совпадением впечатления, которое производит на партнера по общению применение субъектом самопредъявления вербальных и невербальных средств
 3. Совпадением впечатления, которое возникает у партнера по общению со сложившимся у него стереотипом субъекта самопредъявления
- 1.39. В структуре межличностного взаимодействия можно выделить
 1. Согласованные и несогласованные действия партнеров
 2. Эмоциональный и поведенческий компоненты
 3. Общение, совместную деятельность и отношения между партнерами
- 1.40. Эффективное межличностное взаимодействие подразумевает наличие у партнеров
 1. Дружеских отношений
 2. Общих сценариев поведения в определенной ситуации
 3. Просоциальных установок
- 1.41. Способами достижения взаимопонимания в ходе общения являются
 1. Переспросы, уточнения, обсуждения спорных вопросов
 2. Действия, направленные на снижение тревожности партнера
 3. Общие воспоминания и планы
- 1.42. Механизм взаимодействия, касающийся прежде всего мотивационно-потребностной стороны общения, носит название
 1. Согласование
 2. Координация

3. Самораскрытие
- 1.43. Ритуальные формы поведения
 1. Вырабатываются партнерами по общению на основе эмоциональной составляющей общения
 2. Вырабатываются партнерами путем договоренности о действиях каждого в определенной ситуации
 3. Предписываются социумом в качестве неизменяемых сценариев поведения, обязательных для исполнения в определенной ситуации
- 1.44. Согласно модели взаимодействия Бейлза, просьба об информации, просьба высказать мнение и просьба об указании относятся к области
 1. Решения проблем
 2. Постановки проблем
 3. Позитивных эмоций
- 1.45. В качестве обобщенных типов взаимодействия рассматриваются
 1. Кооперация и конкуренция
 2. Нападение и защита
 3. Ритуалы и игры
- 1.46. Взаимопомощь, взаимовлияние, включенность во взаимодействие являются признаками
 1. Конкуренции
 2. Кооперации
 3. Подчинения
- 1.47. Конфликт – одна из форм
 1. Конкуренции
 2. Кооперации
 3. Независимости
- 1.48. Негативные чувства по отношению к ситуации взаимодействия и партнеру
 1. Не входят в сценарий конфликта
 2. Могут отсутствовать в конфликте
 3. Являются сущностным признаком конфликта
- 1.49. С точки зрения продолжения взаимодействия конфликты могут быть
 1. Желательными и нежелательными
 2. Конструктивными и деструктивными
 3. Разрешимыми и неразрешимыми
- 1.50. Внутриличностный конфликт возникает, когда
 1. Одна часть личности противостоит другой
 2. Одна личность противостоит другой
 3. Личность противостоит группе
- 1.51. К субъективным факторам конфликта относится
 1. Нарушение интересов одной из сторон конфликта
 2. Высокая самооценка одной из сторон конфликта
 3. Агрессивность как черта личности одной из сторон конфликта
- 1.52. Сущностным признаком манипулятивного взаимодействия является
 1. Демонстрация манипулятором своего превосходства над жертвой

2. Сознательное подчинение жертвы манипулятору
3. Получение манипулятором выгоды
- 1.53. Выберите правильный вариант: Манипуляция основана на ...
 1. Врожденном стремлении жертвы к подчинению
 2. Подавлении у жертвы рационального компонента отношения к реальности
 3. Подавлении у жертвы эмоционального компонента отношения к реальности
- 1.54. Согласно модели Э.Шострома, выигрывает, терпя поражение
 1. Пассивный манипулятор
 2. Активный манипулятор
 3. Безразличный манипулятор
- 1.55. Под партнерством как стратегией общения понимается
 1. Отношение к другому как к вещи или средству достижения своих целей, игнорирование его интересов и намерений, стремление обладать, распоряжаться, получить неограниченное одностороннее преимущество
 2. Отношение к другому как к равному, с кем надо считаться, но в то же время стремление не допустить ущерба себе, раскрывая цели своей деятельности.
 3. Отношение к другому как к ценности. Стремление к объединению в совместной деятельности для достижения близких или совпадающих целей.
- 1.56. Дисбаланс в распределении ответственности за совершаемые действия между участниками взаимодействия – один из признаков
 1. Соперничества
 2. Доминирования
 3. Манипуляции
- 1.57. Конфронтация, сотрудничество, компромисс, приспособление и избегание – это стили поведения
 1. В ситуации манипуляции
 2. В ситуации конфликта
 3. В ситуации эмоционального напряжения

Тестовые задания по теме 2

- 2.1. Выберите правильные варианты завершения: Модель коммуникативного процесса Лассуэлла включает в себя следующие элементы: Коммуникатор, Сообщение, Канал ...
 1. Средство, цель
 2. Средство, эффективность
 3. Аудитория, эффективность
- 2.2. Согласно определению В.Н.Кунициной, трудности в общении - это
 1. Нарушения контактов в ходе взаимодействия партнеров, сопровождающиеся дезадаптацией поведения
 2. Острые эмоциональные переживания в ходе общения в определенных ситуациях, сопровождающихся внутриличностным и нервно-психическим напряжением

3. Специфический социально-психологический феномен, проявляющийся в реальных ситуациях взаимодействия в форме непонимания людьми друг друга
- 2.3. Выделение в затрудненном общении аспектов социально-психологического, объективного и субъективного предлагает
 1. В.А.Лабунская
 2. Е.В.Цуканова
 3. А.А.Бодалев
- 2.4. Выбор партнерами неадекватной ролевой позиции в общении как причина затрудненного общения рассматривается в модели
 1. Э.Берна
 2. К.Хорни
 3. Э.Фромма
- 2.5. Представление о том, что для субъекта затрудненного общения характерно преобладание мотивации одобрения, достижения и обладания над мотивацией к сохранению уникальности и ценности другого и самого себя, разработано в русле
 1. Деятельностного подхода
 2. Психоаналитического подхода
 3. Гуманистического подхода
- 2.6. Представление о том, что для субъекта затрудненного общения характерны глубокие внутриличностные конфликты, находящие выражение в дисгармонии экспрессии и ригидности экспрессивного репертуара, разработано в русле
 1. Концепции аномальной личности Б.С.Братуся
 2. Концепции активности личности К.А.Абульхановой-Славской
 3. Концепции влияния невербального фактора общения В.А.Лабунской
- 2.7. Искаженное восприятие ситуации, собственной роли субъекта и роли его оппонентов – это проявление
 1. Социально-перцептивных особенностей субъекта затрудненного общения
 2. Когнитивных особенностей субъекта затрудненного общения
 3. Аффективных особенностей субъекта затрудненного общения
- 2.8. В концепции Г.Гибша и М.Форверга непонимание одним человеком другого по причине отсутствия необходимого контекста, когда какое-либо высказывание воспринимается вне смысловой связи с предыдущим сообщением, - это
 1. Ситуативные трудности общения
 2. Смысловые трудности общения
 3. Мотивационные трудности общения
- 2.9. Отсутствие или искажение обратной связи в общении рассматривается в качестве одного из факторов затрудненного общения в концепции
 1. А.А.Бодалева и Г.А.Ковалева
 2. Г.Гибша и М.Форверга
 3. Б.С.Братуся

- 2.10. Культурная принадлежность субъектов рассматривается как фактор затрудненного общения в исследованиях
1. Т.В.Ивановой
 2. Н.Н.Обозова
 3. В.С.Агеева
- 2.11. Учет этнических установок, проявляющихся как факторы затрудненного общения, соответствует
1. Квазипсихологическому уровню анализа
 2. Интерпсихологическому уровню анализа
 3. Интрапсихологическому уровню анализа
- 2.12. Интровертированные субъекты в ситуации строгой регламентации деятельности
1. Ощущают блокирование своих коммуникативных потребностей
 2. Переживают по поводу соответствия своего поведения существующим нормам
 3. Стремятся нарушить регламентацию и вступить в неформальное общение
- 2.13. Причины затрудненного общения, связанные с различными психогенными и социогенными воздействиями, относятся к категории
1. Первичных
 2. Вторичных
 3. Второстепенных
- 2.14. Навыки общения, правила этикета, принятые в группе способы обращения – это факторы затрудненного общения, объединяемые в группу
1. Когнитивно-эмоциональных
 2. Мотивационных и инструментальных
 3. Ценностных
- .
- 2.15. Объединение под понятием «затрудненного общения» таких явлений, как сбой общения, барьеры общения, конфликты, характерно для
1. Эклектического подхода к феномену
 2. Узкого понимания феномена
 3. Широкого понимания феномена
- 2.16. Выберите правильный вариант:
1. Понятие «затрудненное / незатрудненное общение» совпадает с понятием «успешное / неуспешное общение»
 2. Понятие «затрудненное / незатрудненное общение» частично совпадает с понятием «успешное / неуспешное общение»
 3. Понятия «затрудненное / незатрудненное общение» и «успешное / неуспешное общение» не связаны друг с другом
- 2.17. Такие особенности субъекта затрудненного общения, как игнорирование высказываний и мнений партнера, нарушение пространственных границ, навязывание чувства вины, относятся к категории
1. Сдвигов в коммуникативных нормах общения

2. Специфики социальной перцепции
3. Специфики ролевой позиции
- 2.18. Ситуация затрудненного общения возникает, когда
 1. Общению препятствуют физические условия (расстояние, отсутствие средств связи, шум и т.п.)
 2. Все участники взаимодействия являются субъектами затрудненного общения
 3. Хотя бы один участник взаимодействия является субъектом затрудненного общения
- 2.19. Рефлексия и осознание себя – это механизмы
 1. Возникновения ситуации затрудненного общения
 2. Предотвращения возникновения ситуации затрудненного общения
 3. Выхода из ситуации затрудненного общения
- 2.20. Способность признать право партнера на то, чтобы быть индивидуальностью, обеспечивает в общении соблюдение принципа
 1. Равенства
 2. Неодинаковости
 3. Взаимной детерминации
- 2.21. Выберите правильный вариант:
 1. И субъект затрудненного общения, и «тяжелый партнер» испытывают в ситуации коммуникативного сбоя эмоциональное напряжение
 2. Субъект затрудненного общения не испытывает в ситуации коммуникативного сбоя эмоциональное напряжение, а «тяжелый партнер» – испытывает
 3. Субъект затрудненного общения испытывает в ситуации коммуникативного сбоя эмоциональное напряжение, а «тяжелый партнер» – нет
- 2.22. Сочетание искажения процессов понимания и интерпретации поведения партнера с враждебностью и игнорированием норм общения – это характеристика
 1. Асоциального типа личности
 2. Экстраверта
 3. Агрессора
- 2.23. Глобальным социальным фактором формирования субъекта затрудненного общения выступает
 1. Культура равнодушия
 2. Культура насилия
 3. Культура попустительства
- 2.24. Неумение выразить свои мысли – это
 1. Семантический барьер общения
 2. Логический барьер общения
 3. Барьер модальностей общения
- 2.25. Чувство неприязни и недоверия к партнеру – это
 1. Барьер понимания
 2. Барьер социально-культурных различий

3. Барьер отношения
 - 2.26. Обесценивание источника информации – это
 1. Барьер избегания
 2. Барьер авторитета
 3. Барьер забывания
 - 2.27. Коммуникативная неудача – это ситуация, когда
 1. Субъект не получает возможности высказаться
 2. Субъект не может понять партнера по общению
 3. Субъект не может достичь своей коммуникативной цели
 - 2.28. Основным содержанием фактора коммуникативной неудачи, который называется «Чужая коммуникативная среда», выступает
 1. Недостаточное степень владения языком, на котором происходит общение
 2. Недостаточная степень знакомства между субъектами общения
 3. Критическое отношение субъектов общения друг к другу
 - 2.29. Способность прогнозировать развитие коммуникативной ситуации, программировать процесс общения и управлять процессом общения составляют сущность
 1. Коммуникативной компетентности субъекта
 2. Коммуникативных возможностей субъекта
 3. Коммуникативного опыта субъекта
 - 2.30. Нормативно одобряемый образец поведения, соответствующий занимаемой субъекту социальной позиции, называется
 1. Социальной установкой
 2. Социальной ролью
 3. Коммуникативным сценарием
 - 2.31. Соответствие поведения субъекта его социальной роли контролируется социумом, поэтому нарушение социальных ожиданий приводит
 1. К разрыву отношений
 2. К коррекции поведения субъекта
 3. Непониманию и конфликтам
- Тестовые задания по теме 3
- 3.1. Суммарная оценка по опроснику «Социально-психологические характеристики субъекта общения» позволяет
 1. Оценить эффективность общения субъекта
 2. Оценить негативные аспекты субъекта общения
 3. Создать «портрет» трудного для субъекта партнера по общению
 - 3.2. Шкала цинизма входит в
 1. «Шкалу враждебности» Кука-Медлей
 2. «Шкалу принятия других» Фейя
 3. «Шкалу манипулятивного отношения» Банта
 - 3.3. Согласно модели структуры отношений субъектов затрудненного и незатрудненного общения, наиболее значимыми оказываются параметры
 1. Симпатия / антипатия и доверие / недоверие
 2. Подчинение / доминирование и закрытость / открытость

3. Уважение / обесценивание и поддержка / зависть
- 3.4. В генерализованный невербальный паттерн субъекта незатрудненного общения входят такие показатели, как
1. Способность к длительному контакту глаз
 2. Настойчивый поиск взгляда партнера
 3. Способность точно представлять себе эмоциональное состояние партнера без поддержания визуального контакта с ним
- 3.6. Поведенческой называется эмпатия в случае доминирования в ее структуре
1. Информационного аспекта
 2. Волевого аспекта
 3. Операционального аспекта
- 3.7. Понятие интуитивной эмпатии предложено
1. В.В.Бойко
 2. В.А.Петровским
 3. А.П.Сопиковым
- 3.8. Явление эгоцентрической эмпатии
1. Заключается в способности субъекта воспринимать переживания партнеров с их точки зрения
 2. Заключается в способности к осознанию субъектом своего «Я» и к отделению «Я» от «Другого»
 3. Не существует
- 3.9. Защитно-агрессивным общением называется
1. Целенаправленное взаимодействие, ориентированное на понимание собеседника, содержащее реакции обесценивания своих чувств, стремлений и целей, а также уступки собеседнику
 2. Целенаправленное взаимодействие, ориентированное на оказание прямого психологического воздействия на человека для достижения своих целей и состоящее из реакций, выражающих собственные оценки, взгляды, стремления и цели
 3. Целенаправленное взаимодействие, ориентированное на оказание прямого психологического воздействия на собеседника для достижения своих целей, осуществляемое в такой форме, которая может унижить чувство собственного достоинства партнера.
- 3.10. Установка на оценивания партнера и его высказываний
1. Входит в структуру понимающего общения
 2. Противоречит принципам понимающего общения
 3. Никак не связана с принципами понимающего общения
- 3.11. Определение «Форма делового общения между собеседниками, которые обладают необходимыми полномочиями от своих организаций для установления деловых отношений, заключения договоров, разрешения спорных вопросов или выработки конструктивного подхода к их решению» относится к
1. Деловым переговорам
 2. Деловой дискуссии

3. Деловой беседе

3.12. Выберите правильный вариант списка: Организация деловых переговоров предполагает: 1) координацию действий для уточнения с деловыми партнерами; 2) выбор время проведения; 3) выбор места проведения; 4) приглашения представителей СМИ; 5) определение количества участников; 6) подготовка информации для обсуждения

- 1) 1, 2, 3, 4, 5, 6
- 2) 2, 3, 5, 6
- 3) 2, 3, 6

Оценивание студента во время текущего контроля успеваемости

Ответ на учебном занятии семинарского типа и на контрольные вопросы

Оценка	Критерии оценки ответа на учебном занятии семинарского типа и на контрольные вопросы
5, «отлично»	Оценка «отлично» ставится, если студент строит ответ логично в соответствии с планом, показывает максимально глубокие знания профессиональных терминов, понятий, категорий, концепций и теорий. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры.
4, «хорошо»	Оценка «хорошо» ставится, если студент строит свой ответ в соответствии с планом. В ответе представлены различные подходы к проблеме, но их обоснование недостаточно полно. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит необходимые примеры, однако показывает некоторую непоследовательность анализа. Выводы правильны. Речь грамотна, используется профессиональная лексика.
3, «удовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно» ставится, если ответ недостаточно логически выстроен, план ответа соблюдается непоследовательно. Студент обнаруживает слабость в развернутом раскрытии профессиональных понятий. Выдвигаемые положения декларируются, но недостаточно аргументированы. Ответ носит преимущественно теоретический характер, примеры ограничены, либо отсутствуют.
2, «неудовлетворительно»	Оценка «неудовлетворительно» ставится при условии недостаточного раскрытия профессиональных понятий, категорий, концепций, теорий. Студент проявляет стремление подменить научное обоснование проблем рассуждениями обыденно-повседневного бытового характера. Ответ содержит ряд серьезных неточностей. Выводы поверхностны

Подготовка реферата (в т. ч. доклада в виде презентации) и его защита

Критерии оценки реферата (в т. ч. доклада в виде презентации):

- 1) соответствие содержания презентации её теме, полнота раскрытия темы (оценка того, насколько содержание соответствует заявленной теме и в какой мере тема раскрыта автором);
- 2) актуальность использованных источников (оценка того, насколько современны (по годам выпуска) источники, использованные при выполнении работы);
- 3) использование профессиональной терминологии (оценка того, в какой мере в работе отражены профессиональные термины и понятия, свойственные теме работы);

- 4) наличие собственного отношения автора к рассматриваемой проблеме/теме (насколько точно и аргументированно выражено отношение автора к теме письменной работы);
- 5) качество исходного материала, который использован (аналитический анализ прочитанной литературы, лекций, собственные соображения и накопленный опыт по данной проблеме);
- 6) качество обработки имеющегося исходного материала, его организация;
- 7) аргументация (насколько точно она соотносится с поднятыми в докладе проблемами).

По каждому критерию обучающиеся оценивают работу и проставляют баллы от 0 до 5, итоговая оценка рассчитывается как средний бал по всем критериям.

Тестирование (в т. ч. тренировочном и тренинг-тесте)

Критерии оценки ответов на тестировании (в т. ч. тренировочном и тренинг-тесте)

- от 0 до 39 % верных ответов на вопросы – не зачтено;
- от 40 до 100 % верных ответов на вопросы – зачтено.

3.2. Промежуточная аттестация. Типовые оценочные средства и критерии оценивания

Вопросы (задания) к промежуточной аттестации

Перечень вопросов к зачету

1. Понятие межличностного общения.
2. Вербальные средства общения.
3. Виды, функции межличностного общения.
4. Основные принципы и организация делового общения.
5. Характеристики речевого высказывания.
6. Техники активного слушания и обратная связь в коммуникации.
7. Основные барьеры речевой коммуникации.
8. Установки и стереотипы в восприятии людей друг друга.
9. Механизмы понимания.
10. Манипулятивное общение, защита от манипуляции.
11. Механизмы восприятия в общении
12. Уровни общения и принципы каждого уровня.
13. Сущность понятий «кинесика», «проксемика», «экстралингвистика», «паралингвистика», «визуальный контакт».
14. Организация коммуникативного процесса.
15. Сущность рефлексивного и нерефлексивного слушания.
16. Значение «эмпатии» и «аттракции» для эффективного общения
17. Функции и стороны общения.
18. Особенности невербального общения в разных странах.
19. Основные приемы и правила общения.
20. Информационная функция общения.
21. Понятие социальной роли.
22. Виды и характеристика социальных ролей.

Перечень вопросов к экзамену

1. Предмет психологии общения. Три стороны общения.
2. Знаковая природа человеческого общения. Речь как средство общения.
3. Виды общения по средству передачи информации.
4. Вербальные и невербальные знаки. Их значение для эффективного общения.
5. Интенциональные и неинтенциональные знаки. Их значение для эффективного общения.
6. Паралингвистические средства общения.
7. Экстралингвистические средства общения.
8. Проксемика и её роль в общении.
9. Характеристика перцептивной стороны общения. Аспекты социальной перцепции.
10. Первое впечатление в общении: сущность и механизмы.
11. Понимание в общении: сущность и механизмы.
12. Особенности понимания в зависимости от длительности общения. Сущность стереотипизации.
13. Самопредъявление: сущность и виды.
14. Стратегии и техники самопрезентации (И.Джонс, Т.Питтман).
15. Невербальная составляющая самопрезентации в ситуации экспертизы (Э.Сэмпсон).
16. Характеристика коммуникативной стороны общения.
17. Коммуникативные барьеры: сущность и виды.
18. Виды контрсуггестии (Б.Ф.Поршнева).
19. Характеристика интерактивной стороны общения.
20. Типология видов взаимодействия В.А.Соснина и П.А.Лунёва.
21. Оценочное и безоценочное общение, его лингвистические маркеры. Безоценочное общение в работе практического психолога.
22. Механизмы воздействия в общении. Сущность и приёмы НЛП.
23. Типы взаимодействия в описании Р.Бейлза.
24. Конфликтное взаимодействие: сущность и виды конфликтов.
25. Структура конфликта.
26. Динамика конфликта.
27. Объективные и субъективные предпосылки конфликта. Понятие конфликтогена.
28. Особенности личности как фактор конфликта.
29. Психодиагностика личностной конфликтности (опросник Басса-Перри, опросник Томаса).
30. Типы общения.
31. Особенности манипулятивного общения.
32. Понятие ассертивного общения.
33. Типичные ошибки общения. Возможности психологической коррекции неблагоприятных предпосылок общения.
34. Затруднённое общение: сущность, характеристики, последствия.
35. Типичные ситуации затруднённого общения.
36. Группы трудностей общения (В.Н.Куницына).

37. Характеристики субъектов незатруднённого и затруднённого общения.

38. Психологическая профилактика и коррекция затруднённого общения.

Оценивание студента на промежуточной аттестации в форме зачета

Оценка зачета	Требования к знаниям и критерии выставления оценок
<i>Зачтено</i>	Студент при ответе демонстрирует содержание тем учебной дисциплины, владеет основными понятиями дисциплины, знает особенности ее предмета, имеет представление об его особенностях и специфике. Информирован и способен делать анализ проблем и намечать пути их решения.
<i>Незачтено</i>	Студент при ответе демонстрирует плохое знание значительной части основного материала дисциплины. Не информирован или слабо разбирается в проблемах, и или не в состоянии наметить пути их решения.

Оценивание студента на промежуточной аттестации в форме экзамена

Оценка экзамена	Требования к знаниям и критерии выставления оценок
2, неудовлетворительно	Студент при ответе демонстрирует плохое знание значительной части основного материала дисциплины. Не информирован или слабо разбирается в проблемах и / или не в состоянии наметить пути их решения. Не способен к критическому анализу и оценке современных научных достижений.
3, удовлетворительно	Студент при ответе демонстрирует знания только основного материала дисциплины, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает логическую последовательность в изложении. Фрагментарно разбирается в проблемах и не всегда в состоянии наметить пути их решения. Демонстрирует достаточно слабое владение критическим анализом и плохо оценивает современные научные достижения.
4, хорошо	Студент при ответе демонстрирует хорошее владение и использование знаний дисциплины, твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно трактует теоретические положения. Достаточно уверенно разбирается в проблемах, но не всегда в состоянии наметить пути их решения и критически проанализировать и оценить современные научные достижения.
5, отлично	Студент при ответе демонстрирует глубокое и прочное владение и использование знаний дисциплины, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает его на экзамене, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, способен к критическому анализу и оценке современных научных достижений.

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

4.1. Перечень литературы и электронно-образовательных ресурсов, необходимых для освоения дисциплины (модуля)

4.1.1. Основная литература

1. Виговская М.Е. Психология делового общения: учебное пособие / Виговская М.Е., Лисевич А.В., Корионова В.О.— С.: Ай Пи Эр Медиа, 2016. 73 с. <http://www.iprbookshop.ru/44184>.
2. Дорошенко В.Ю. Психология и этика делового общения (5-е издание): учебник / Дорошенко В.Ю., Зотова Л.И., Лавриненко В.Н., Островский Э.В., Подвойская Л.Т., Ратников В.П., Скрипкина Ж.Б., Титова Л.Г., Уледова И.А., Чернышева Л.И., Юдин В.В.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 419 с. <http://www.iprbookshop.ru/52575>.
3. Караяни А.Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учебное пособие / Караяни А.Г., Цветков В.Л.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 247 с. <http://www.iprbookshop.ru/52551>.

4.1.2. Дополнительная литература

1. Човдырова Г.С. Психология профессионального общения оперативных сотрудников полиции с гражданами: учебное пособие / Човдырова Г.С., Кубышко В.Л., Клименко С.К., Клименко Т.С., Эриашвили Н.Д., Борисенко В.В.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 129 с. <http://www.iprbookshop.ru/66240>.

4.1.3. Электронные образовательные ресурсы

1. Электронно-библиотечная система IPRbooks (ЭБС IPRbooks) – электронная библиотека по всем отраслям знаний <http://www.iprbookshop.ru>
2. Электронная информационно-образовательная среда (ЭИОС) ЧОУ ВО АУП.

4.2. 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. e-Library.ru [Электронный ресурс]: Научная электронная библиотека. – URL: <http://elibrary.ru/>.
2. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Электронный ресурс]. – URL: <http://cyberleninka.ru/>
3. Электронно-библиотечная система IPRbooks (ЭБС IPRbooks) – электронная библиотека по всем отраслям знаний [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>
4. Электронная информационно-образовательная среда (ЭИОС) ЧОУ ВО АУП.
5. Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс] – URL: <http://dic.academic.ru>.
6. СПС «Гарант» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru/>.

4.3. Оборудование и технические средства обучения

Для обеспечения интерактивных методов обучения для чтения лекций требуется учебная аудитория с мультимедиа-оборудованием (компьютер и проектор, возможен вариант с интерактивной доской). Для проведения занятий семинарского типа возможно использование учебных аудиторий со специальным расположением столов и стульев.

При осуществлении образовательного процесса применяются информационные технологии, необходимые для подготовки к занятиям (компьютеры с лицензионным программным обеспечением согласно п. 4.4 и доступом в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет», поисковые системы, профессиональные базы данных и информационные справочные системы в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» согласно п. 4.2).

Для подготовки к занятиям студентам обеспечен доступ к библиотеке ЧОУ ВО АУП и помещениям для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ЧОУ ВО АУП.

В ЧОУ ВО АУП оборудованы помещения для самостоятельной работы обучающихся, которые оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ЧОУ ВО АУП, профессиональным базам данных и информационным справочным системам в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» согласно п. 4.2.

Обучение по программе возможно с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий (ДОТ). Доступ к ним обеспечивается с помощью электронной информационно-образовательной среды (ЭИОС) ЧОУ ВО АУП. Доступ осуществляется по персональным логину и паролю студента, предоставляемым администрацией ЧОУ ВО АУП.

Для проведения учебных занятий используются компьютерные классы или обычные учебные аудитории, оборудованных компьютерной техникой с установленных на ней лицензионным программным обеспечением (п. 4.4).

Для проведения учебных занятий по дисциплине (модулю) учебные аудитории ЧОУ ВО АУП оснащаются ниже следующим оборудованием и техническими средствами обучения (п. 4.3.1).

4.3.1. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации для проведения занятий

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оборудование:

- 1) специализированная мебель: столы для обучающихся, стулья, доска меловая, доска маркерная; рабочее место преподавателя;

- 2) технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: видеопроектор, экран настенный, компьютер преподавателя с выходом в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет»;
- 3) наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации по дисциплине (модуля).

Помещение для самостоятельной работы

Оборудование:

- 1) компьютеры для самостоятельной работы обучающихся с подключением к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации;
- 2) принтер;
- 3) мебель: столы для самостоятельной работы обучающихся, стулья для обучающихся.

4.4. Комплект лицензионного программного обеспечения

Для реализации дисциплины (модуля) ЧОУ ВО АУП обеспечена ниже следующим необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

1. Лицензионное программное обеспечение: Microsoft Windows, Microsoft Office
2. СПС «Гарант»: <http://www.garant.ru/>.

5. Методические материалы (рекомендации) обучающимся

Обучение по дисциплине предполагает изучение курса на аудиторных занятиях (лекции, занятия семинарского типа).

Занятия семинарского типа по дисциплине предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций с проведением контрольных мероприятий, описанных в п. 3.

С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, так как:

- знакомит с новым учебным материалом,
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания,
- систематизирует учебный материал,
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к лекциям

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции,
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора),
- ознакомьтесь с учебным материалом по рекомендуемым учебникам и учебным пособиям,
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке,
- запишите возможные вопросы, которые Вы зададите лектору на лекции.

Подготовка к занятиям семинарского типа

- внимательно прочитайте материал лекций, относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям,
- выпишите основные термины,
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов.
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя.

Необходимо учесть, что:

- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;
- рабочая программа дисциплины (модуля) в части целей, перечню знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

Подготовка к практическим занятиям

При подготовке к практическим занятиям познакомьтесь с темой, обратите внимание на рассмотрении данной темы в курсе лекций. Если тема на лекции не рассматривалась, изучите предлагаемую литературу (это позволит Вам найти ответы на теоретические вопросы). После этого приступайте к выполнению практических заданий.

Самостоятельная работа

Для более углубленного изучения темы задания для самостоятельной работы рекомендуется выполнять параллельно с изучением данной темы. При выполнении заданий по возможности используйте наглядное представление материала. Система накопления результатов выполнения заданий позволит вам создать педагогическую копилку, которую можно использовать как при прохождении педагогической практики, так и в будущей профессиональной деятельности.

Выполнение рефератов (в т. ч. докладов с презентацией)

Реферат предусматривает углубленное изучение дисциплины (модуля), способствует развитию навыков самостоятельной работы с литературными источниками.

Реферат – краткое изложение в письменном виде содержания учебно-научного труда по предоставленной теме. Это самостоятельная учебно-исследовательская работа, где обучающийся раскрывает суть исследуемой проблемы с элементами анализа по теме реферата. Приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на проблемы темы реферата. Содержание реферата должно быть логичным, изложение материала носить проблемно-тематический характер.

Объем реферата может колебаться в пределах 15-20 печатных страниц. Основные разделы: оглавление (план), введение, основное содержание, заключение, список литературы.

Текст реферата должен содержать следующие разделы:

- титульный лист с указанием: названия вуза, кафедры, темы реферата, ФИО автора и ФИО преподавателя – куратора;
- введение, актуальность темы;
- основной раздел;
- заключение (анализ результатов литературного поиска); выводы;
- библиографическое описание, в том числе и интернет-источников, оформленное по ГОСТ 7.1 – 2003; 7.80 – 2000;
- список литературных источников должен иметь не менее 10 библиографических названий, включая сетевые ресурсы.

Текстовая часть реферата оформляется на листе следующего формата:

- отступ сверху – 2 см; отступ слева – 3 см; отступ справа – 1,5 см; отступ снизу – 2 см;
- шрифт текста: Times New Roman, высота шрифта – 14, межстрочный интервал – 1,5, выступ первой строки (в основном тексте) – 1,25;
- нумерация страниц – снизу листа справа. На первой странице номер не ставится.

Реферат должен быть выполнен грамотно с соблюдением культуры изложения. Обязательно должны иметься ссылки на используемую литературу, включая периодическую литературу за последние 5 лет).

Подготовка к промежуточной аттестации

К промежуточной аттестации необходимо готовится целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период зачетно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты.

При подготовке к промежуточной аттестации по теоретической части выделите в вопросе главное, существенное (понятия, признаки, классификации и пр.), приведите примеры практики, иллюстрирующие теоретические положения.

В самом начале учебного курса необходимо познакомиться со следующей учебно-методической документацией:

- рабочей программой дисциплине (модуля),
- перечнем знаний и умений, которыми должен владеть студент,
- тематическими планами лекций, семинарских занятий,
- учебными пособиями, а также электронными ресурсами,
- перечнем вопросов (заданий) к промежуточной аттестации.

После этого у студента должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и семинарских занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для прохождения промежуточной аттестации.

Методические рекомендации (указания) для обучающихся по подготовке к занятиям семинарского типа, по организации самостоятельной работы, по курсовому проектированию разработаны и утверждены в

установленном порядке и являются составной частью основной профессиональной образовательной программой высшего образования (приложением), в которую входит настоящая рабочая программа дисциплины (модуля).

6. Особенности обучения по дисциплине (модулю) для инвалидов и лиц с ОВЗ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется ЧОУ ВО АУП с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях. В ЧОУ ВО АУП созданы специальные условия для получения высшего образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья в соответствии с разделом III Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 5 апреля 2017 года № 301.

Учебные корпуса ЧОУ ВО АУП обеспечены беспрепятственным доступом обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов в учебные и иные помещения, расположенные на 1-м этаже здания.

Возможность доступа к помещениям 2-го и последующего этажей обеспечена наличием специального мобильного подъемника, размещаемого у лестничных пролетов.

На первом этаже располагаются следующие помещения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов:

- аудитория для индивидуального обучения инвалидов любых категорий, оснащенная необходимым специальным оборудованием;
- специально оборудованный туалет для инвалидов;
- специально оборудованная комната для приема пищи.

Обеспечен доступ к библиотеке и помещению приемной комиссии.

При входе в здание находится таблица с наименованием института и режимом работы, выполненная шрифтом Брайля, а также тактильная мнемосхема с изображением пути следования до зоны оказания образовательных услуг.

Имеется возможность подъезда ко входу автомобильного транспорта. На прилегающей к зданию территории обозначены места для парковки автомобильного транспорта для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.

Для обеспечения условий обучения и нахождения на территории института лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов, помещения института оснащены также следующим оборудованием:

- 1) оформление входной группой тактильными пластиковыми пиктограммами с защитным покрытием «Доступность для инвалидов всех категорий» (150x150мм); «Проход с собакой поводырём»

- (150x150мм); «Вход в помещение» (150x150мм); «Выход из помещения» (150x150мм);
- 2) обозначения пути движения к зоне предоставления образовательных услуг и иным необходимым помещениям посредством тактильных пластиковых пиктограмм с защитным покрытием «Направление движения, поворот» (150x150мм), а также посредством тактильной напольной плитки на протяжении всего пути следования (Пвх, 300x300мм, высота рифа 5мм, подосновы 2 мм (полосы));
 - 3) обозначение необходимых помещений тактильными пластиковыми пиктограммами с защитным покрытием «Туалет для инвалидов» (150x150мм); «Буфет» (150x150мм);
 - 4) обозначение кабинетов пластиковыми тактильными табличками с текстом, выполненным азбукой Брайля, «Библиотека» (Пвх 3мм, монохром, 70x270мм); «Приемная комиссия» (Пвх 3мм, монохром, 70x270мм);
 - 5) оснащение входа в институт и специально оборудованных помещений для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов приемным устройством вызова Тифловывозов ПС-1099 с установкой в помещениях тактильных кнопок вызова БК-51 (дальность – 100м);
 - 6) размещение на первом этаже здания светодиодного табло с бегущей строкой для дублирования справочной информации (240x1040мм, красное свечение);
 - 7) размещение в кабинете индивидуального обучения инвалидов портативной индукционной звукоусиливающей системы VERT-1А;
 - 8) оснащение кабинета индивидуального обучения инвалидов карманными увеличителями (увеличение 7х, материал пластик);
 - 9) оснащение компьютера, предназначенного для работы инвалидов, тактильным набором для маркировки клавиатуры;
 - 10) размещение специальных наклеек для маркировки дверных проемов (желтые круги, d=200мм);
 - 11) установка светового маяка для обозначения входа на этаж;
 - 12) установка тактильного стенда с информацией об институте, выполненной азбукой Брайля (470x610мм, настенное крепление);
 - 13) установка в кабинете индивидуального обучения инвалидов специального программного обеспечения открытого доступа:
 - Microsoft Windows, Центр специальных возможностей, Экранная лупа, Экранный диктор, Экранная клавиатура;
 - экранная лупа OneLoupe;
 - речевой синтезатор «Голос».