

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ганеев Вилер Валиахметович
Должность: Директор
Дата подписания: 11.12.2025 13:22:35
Уникальный программный ключ:
fceb25d7092f3bff743e8ad3f8d57fddc1f5e66

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий»

Бирский филиал

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЙ ФАКУЛЬТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:

Декан

подписано ЭЦП Логачева Л.Р.

(подпись, инициалы, фамилия)

« 31 » 01 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Психология общения

(наименование дисциплины)

ОПОП ВО программа бакалавриата

37.03.01 Психология

шифр и наименование направления подготовки (специальности)

направленность (профиль, специализация)

Общий профиль

наименование направленности (профиля, специализации)

форма обучения

очно-заочная

(очная, очно-заочная, заочная)

Для приема: 2024-2025 г.

Бирск 2024 г.

Рабочая программа составлена на основании учебного плана основной профессиональной образовательной программы 37.03.01 Психология профиль Общий профиль, одобренного ученым советом Бирского филиала Уфимского университета науки и технологий (протокол №6 от 31.01.2024 г.) и утвержденного директором Бирского филиала 31.01.2024.

| | | |
|---|----------------------|----------------|
| Зав.кафедрой кафедры педагогики, психологии и социальной работы (наименование кафедры разработчика программы) | <u>подписано ЭЦП</u> | Бронников С.А. |
| Разработчик программы | <u>подписано ЭЦП</u> | Хахалкина У.В. |
| Руководитель образовательной программы | <u>подписано ЭЦП</u> | Зинова И.М. |

1. Цель дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

1.1. Цель дисциплины

Цель изучения дисциплины: формирование знаний, умений, навыков по психологии межличностных отношений; способности работать в коллективе, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия и использовать знания об основах коммуникативной деятельности и межличностных отношений в образовательной деятельности

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Таблица 1. – Результаты обучения по дисциплине

| Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной) | | Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной |
|--|--|---|
| код компетенции | наименование компетенции | |
| ОПК-6 | Способен оценивать и удовлетворять потребности и запросы целевой аудитории для стимулирования интереса к психологическим знаниям, практике и услугам | ОПК-6.1. Демонстрирует знание потребностей и запросов целевой аудитории в психологических знаниях и услугах; способов их оценки и удовлетворения |
| | | ОПК-6.2. Анализирует потребности и запросы целевой аудитории в психологических знаниях и услугах, подбирает методы их оценки и удовлетворения |
| | | ОПК-6.3. Оценивает и удовлетворяет потребности и запросы целевой аудитории, стимулируя интерес к психологическим знаниям, практике и услугам |
| УК-3 | Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде | УК-3.1. Знать основы психологии личности, среды, группы, коллектива; основы педагогики личности, среды, группы, коллектива; особенности социального взаимодействия в коллективе, принципы командной работы |
| | | УК-3.2. Уметь оперировать понятиями психологии личности, среды, группы, коллектива; оперировать понятиями педагогики личности, среды, группы, коллектива; оперировать знаниями об особенностях социального взаимодействия в команде, принципах командной работы |
| | | УК-3.3. Владеть навыками социального взаимодействия и реализации своей роли в команде |

2. Структура и трудоемкость дисциплины

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 5 зачетные единицы (з.е.), 180 академических часов.

Таблица 2 – Объем дисциплины

| Виды учебной работы | Всего, часов | Количество часов в семестре |
|---|--------------|-----------------------------------|
| Общая трудоемкость дисциплины | 180 | 3 семестр - 72 4 семестр - 108 |
| Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего) | 90 | 3 семестр - 36 4 семестр - 54 |
| в том числе: | | |
| лекции | 32 | 3 семестр - 16 4 семестр - 16 |
| лабораторные занятия | 18 | 4 семестр - 18 |
| практические занятия | 40 | 3 семестр - 20 4 семестр - 20 |
| Другие виды работ в соответствии с УП: | | |
| контрольная работа | 0.5 | 3 семестр - 1 |
| консультации | 1 | 4 семестр - 1 |
| Самостоятельная работа обучающихся (всего) | 87.3 | 3 семестр - 36 4 семестр - 54 |
| Контактная работа по промежуточной аттестации | | |
| в том числе: | | |
| зачет | 0 | |
| зачет с оценкой | 0 | |
| курсовая работа (проект) | 0 | |
| экзамен | 1.2 | 4 семестр - 1 |

3 Содержание дисциплины

Таблица 3 – Содержание дисциплины

| Таблица 3 – Содержание дисциплины | | | | | | | |
|-----------------------------------|---|-------------------|-----------|---------|----------|-----------|--------------------------------------|
| № п/п | Раздел (тема) дисциплины | Виды деятельности | | | | | Форма текущего контроля успеваемости |
| | | Лек, час. | Лаб, час. | П, час. | Эк, час. | КоР, час. | |
| 2 курс / 3 семестр | | | | | | | |
| 1 | Введение в психологию общения | | | | | | |
| 1.1 | Общие вопросы психологии общения Понятие психология общения. Понятие социальных и межличностных отношений, их взаимосвязь с общением. Понятие общения. Виды общения. Функции общения. Структура общения.Характеристика | 2 | | 2 | | | 5 Семинар, Тестирование |

| | | | | | | | |
|-----|--|---|--|---|--|-----|-----------------------|
| | профессионального общения. Механизм взаимодействия в системе межличностных отношений | | | | | | |
| 1.2 | <p>Межличностная аттракция.</p> <p>Понятие межличностной аттракции. Факторы аттракции: внешние (степень выраженности у человека потребности в аффилиации; эмоциональное состояние партнеров по общению; пространственная близость). Способы измерения межличностной аттракции. Внутренние факторы межличностной аттракции (физическая привлекательность, демонстрируемый стиль общения, фактор сходства между партнерами по общению, выражение личного отношения к партнеру в процессе общения).</p> | 2 | | 2 | | 4 | Тестирование, Семинар |
| 1.3 | <p>Чувства и эмоции в общении</p> <p>Основные характеристики чувств и эмоций в общении. Социальные эмоции (влияние значимых других на чувства и эмоции, виды социальных эмоций: смущение, зависть, ревность). Способы управления эмоциями и чувствами (осознание эмоций, язык эмоций, управление чувствами и эмоциями в социальном взаимодействии)</p> | 2 | | 2 | | 4 | Семинар, Тестирование |
| 1.4 | <p>Межличностные отношения в развитии. Психодиагностика межличностных отношений</p> <p>Этапы межличностных отношений. Факторы стабильных эмоциональных отношений. Психодиагностика межличностных отношений</p> | 4 | | 6 | | 4.5 | Тестирование, Семинар |
| 2 | Психология общения и межличностных отношений: практикум | | | | | | |
| 2.1 | <p>Развитие уверенности в общении</p> <p>Социально-психологический тренинг: Развитие уверенности в общении и в коммуникативной деятельности. Содержание межличностных отношений (чувства,</p> | 2 | | 2 | | 6 | Семинар, Тестирование |

| | | | | | | | |
|-----------------------------|--|----|--|----|--|---|----------------------------|
| | симпатии, антипатии, ценности, личные позиции, взаимный интерес партнеров, взаимоотношения) Источники неуверенности в межличностных отношениях Причины проявления неуверенности в себе в межличностных отношениях (социальный страх, заниженная самооценка, нерациональные убеждения, отсутствие навыков выражения чувств) | | | | | | |
| 2.2 | Уверенное поведение в межличностных отношениях. Модели поведения в межличностных отношениях: уверенное, неуверенное, агрессивное поведение. Барьеры общения (коммуникативные барьеры, трудности общения, застенчивость) Дефектное общение Деструктивное общение Эффективное общение | 2 | | 2 | | | 6 Тестирование, Семинар |
| 2.3 | Методы развития навыков общения Тренинг общения. Тренинг и модификация поведения. Классификация программ тренинга и поведения. Тренинг социальной компетентности. Принципы тренировки новых навыков. | 2 | | 4 | | | 6 Семинар |
| 2.4 | Контрольная работа | | | | | 1 | 0.5 |
| Итого по 2 курсу 3 семестру | | 16 | | 20 | | 1 | 36 |
| 2 курс / 4 семестр | | | | | | | |
| 1 | Психология общения в системе общественных и социально-психологических отношений | | | | | | |
| 1.1 | Содержание и структура межличностных отношений Природа межличностных отношений. Эмоциональная основа межличностных отношений. Конъюнктивные и дизъюнктивные чувства. | 1 | | 2 | | | 2 Тестирование, Семинар |
| 1.2 | Психология личности и межличностных отношений Идентификация и рефлексия как основные механизмы осознания себя | 1 | | 2 | | | 2 Семинар, Тестирование |

| | | | | | | | | |
|-----|---|---|----|---|--|--|---|-----------------------|
| | через другого. Персонификация личности. Аттракция как процесс формирования привлекательности человека для воспринимающего. Стили межличностного поведения. | | | | | | | |
| 1.3 | <p>Типология межличностных отношений</p> <p>Официальные и неофициальные межличностные отношения. Типы обращенности к партнеру по общению. Основные позиции межличностного общения. Факторы, мешающие восприятию и оценке людей. Неумение различать намерения и мотивы действия людей. Неумение понимать состояние дел и самочувствие людей в момент наблюдения за ними. Наличие заранее заданных установок, оценок, убеждений, которые имеются у человека задолго до первого знакомства. Наличие стереотипов, в соответствии с которыми все люди заранее относятся к определенной категории. Стремление делать преждевременные заключения о личности человека задолго до того, как о нем получена достаточная и исчерпывающая информация. Отсутствие желания и привычки прислушиваться к мнению других людей, стремление полагаться только на собственное мнение. Потребность сочувствовать, сопереживать другим людям, ставить себя в положение другого человека. Формы межличностных отношений.</p> | 4 | | 2 | | | 4 | Семинар, Тестирование |
| 1.4 | <p>Межличностные отношения в развитии. Психодиагностика межличностных отношений</p> <p>Межличностное общение. Этапы межличностных отношений. Факторы стабильных эмоциональных отношений. Методы и методики диагностики межличностных отношений.</p> | 2 | 10 | 2 | | | 4 | Тестирование, Семинар |
| 2 | Применение знаний психологии общения в межличностных отношениях с субъектами профессиональной деятельности | | | | | | | |
| 2.1 | Динамика культуры общения и системы | 4 | | 4 | | | 2 | Семинар, |

| | | | | | | | |
|-----------------------------|--|----|----|----|---|----|-----------------------|
| | <p>межличностных отношений</p> <p>Деловая культура общения: трудовая (производительности и дисциплины), конкурентная, партнерская, переговорная, культура контракта, культура дара, организационная, корпоративная. Типология и особенности деловой, управленческой и организационной культуры. Динамика культуры и системы межличностных отношений. Страх социального одиночества. Социальные потребности человека. Потребность в общении. Потребность в признании. Потребность в принадлежности. Зависимость человека от коллектива. Социально-психологический механизм контроля за поведением человека.</p> | | | | | | Тестирование |
| 2.2 | <p>Коммуникативное пространство межличностных отношений</p> <p>Коммуникативные организационные системы. Формирование эффективной системы деловых отношений. Коммуникативный менеджмент как повышение эффективности делового взаимодействия и корпоративного стиля работы. Управленческая борьба как форма эффективного взаимодействия. Коммуникативные барьеры. Отношения партнерства и сотрудничества.</p> | 2 | | 2 | | 2 | Семинар, Тестирование |
| 2.3 | <p>Экспресс диагностика индивидуально-типологических особенностей и коммуникация с трудными партнерами</p> <p>Методы экспресс диагностики индивидуально-типологических особенностей. Особенности поведения. Мимика и жесты и оформление пространства. Особенности построения коммуникации. Межличностные отношения с трудными партнерами.</p> | 2 | 8 | 6 | | 2 | Семинар |
| 3 | Экзамен | | | | 1 | 36 | |
| Итого по 2 курсу 4 семестру | | 16 | 18 | 20 | 1 | 54 | |
| Итого по дисциплине | | 32 | 18 | 40 | 1 | 90 | |

Таблица 4 – Лабораторные работы

| № п/п | Наименование лабораторных работ | Объем, час. |
|--------------------|---|-------------|
| 2 курс / 4 семестр | | |
| 1. | Психодиагностика межличностных отношений | 10 |
| 2. | Методы экспресс диагностики индивидуально-типологических особенностей. | 2 |
| 3. | Диагностика особенностей поведения в общении. | 2 |
| 4. | Развитие способностей к построению коммуникации. | 2 |
| 5. | Развитие способностей к построению межличностных отношений с трудными партнерами. | 2 |

Таблица 5 – Практические (семинарские) занятия

| № п/п | Наименование семинарских и практических работ | Объем, час. |
|--------------------|---|-------------|
| 2 курс / 3 семестр | | |
| 1. | Общие вопросы психологии общения | 2 |
| 2. | Межличностная аттракция. | 2 |
| 3. | Чувства и эмоции в общении | 2 |
| 4. | Межличностные отношения в развитии. | 2 |
| 5. | Психодиагностика межличностных отношений | 4 |
| 6. | Развитие уверенности в общении | 2 |
| 7. | Уверенное поведение в межличностных отношениях. | 2 |
| 8. | Методы развития навыков общения | 4 |
| 2 курс / 4 семестр | | |
| 1. | Содержание и структура межличностных отношений | 2 |
| 2. | Психология личности и межличностных отношений | 2 |
| 3. | Типология межличностных отношений | 2 |
| 4. | Межличностные отношения в развитии. | 2 |
| 5. | Динамика культуры общения и системы межличностных отношений | 4 |
| 6. | Коммуникативное пространство межличностных отношений | 2 |
| 7. | Экспресс диагностика индивидуально-типологических особенностей и коммуникация с трудными партнерами | 6 |

4. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Контрольные задания для проведения текущего контроля успеваемости

Тестовые задания

Описание тестовых заданий: тестовые задания включают тесты закрытого типа (с одним правильным ответом), тесты на установлении последовательности и на установление соответствия. Оценка за выполнение тестовых заданий выставляется на основании процента заданий, выполненных студентами в процессе прохождения промежуточного и рубежного контроля знаний

Тестовые задания

1. Выберите правильный вариант ответа.

Какие существуют виды речи?

- А) устная
- Б) письменная
- В) устная, письменная, монологическая, диалогическая
- Г) диалогическая

Правильный ответ: В

2. Выберите правильный вариант ответа.

Что такое кинемы?

- А) разновидность невербального общения, включающая в себя мимику, жесты, позу
- Б) слова, которые мы говорим
- В) письменные знаки
- Г) звуки, которые мы издаем

Правильный ответ: А

3. Выберите правильный вариант ответа.

Что такое «эффект ореола»?

- А) положительное впечатление о человеке, распространяющееся на все его качества
- Б) негативное впечатление о человеке, распространяющееся на все его качества
- В) отсутствие впечатления о человеке
- Г) влияние настроения на общение

Правильный ответ: А

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания выполнения тестовых заданий

Описание методики оценивания выполнения тестовых заданий: оценка за выполнение тестовых заданий ставится на основании подсчета процента правильно выполненных тестовых заданий.

Критерии оценки (в баллах):

- **9-10** баллов выставляется студенту, если процент правильно выполненных тестовых заданий составляет 81 – 100 %;
- **7-8** баллов выставляется студенту, если процент правильно выполненных тестовых заданий составляет 61 – 80 %;
- **4-6** баллов выставляется студенту, если процент правильно выполненных тестовых заданий составляет 41 – 60 %;

- до 4 баллов выставляется студенту, если процент правильно выполненных тестовых заданий составляет 40 %

Контрольная работа

1. Психология общения: виды, функции, структура, средства.
2. Общение как восприятие и понимание людьми друг друга.
3. Общение как взаимодействие: виды межличностного взаимодействия.
4. Особенности делового общения: психологические аспекты.
5. Теория коммуникации как система знания. Методы теории коммуникации.
6. Деловые коммуникации: понятие, законы, структура коммуникационного процесса, принципы, виды и формы.
7. Общение как коммуникация. Вербальные и невербальные средства общения в деловой коммуникации.
8. Личность как субъект деловых коммуникаций.
9. Информация как коммуникативный процесс: восприятие и понимание информации в коммуникативном процессе.
10. Коммуникативные барьеры (помехи), причины их возникновения и способы преодоления.
11. Технологии делового общения: деловая беседа, совещание, переговоры.
12. Язык деловой коммуникации: устная речь делового общения.
13. Культура и этика речевого общения в деловой сфере.
14. Деловые дискуссии: доказательства, аргументация и убеждение.
15. Критика в деловой коммуникации.
16. Документационное обеспечение деловых коммуникаций: системы документации и культура оформления документов.
17. Психологическое воздействие и манипулирование: механизмы, средства, приемы, противодействие.
18. Психологические типы людей: темперамент и характер.
19. Влияние качеств личности на процесс делового общения.
20. Установление контакта и эффект первого впечатления в процессе делового общения, влияние стереотипов на первое впечатление.
21. Конфликты в деловых отношениях: типология, динамика, причины.
22. Психологическая совместимость и конфликты.
23. Способы и методы управления конфликтами: практические рекомендации при работе с клиентами.
24. Стили управления: влияние стиля руководителя на коммуникативное взаимодействие.
25. Имидж и репутация в процессе делового общения.
26. Имидж и внешний облик делового человека: практические рекомендации.
27. Этикет и культура поведения в деловом общении.
28. Правила делового этикета: практические рекомендации при общении с клиентом.
29. Духовно-нравственный портрет современного делового человека: личностные и профессиональные качества.
30. Национальные особенности этических норм и делового общения при работе с клиентом: практические рекомендации.
31. Общение у подростков и юношества.
32. Сопоставительный анализ императивного, манипулятивного и диалогического общения.
33. Дошкольник и особенности его общения.
34. Иерархия межличностных отношений в деловом общении.
35. Влияние общения на выбор профессии.
36. Фундаментальная ошибка атрибуции в интимно-личностном общении.
37. Деловое общение в условиях дефицита времени.
38. Развитие коммуникативной компетентности консультирующего психолога.
39. Взаимосвязь мышления и общения.

40. Культура невербальных средств общения психолога.
41. Процесс принятия решения в условиях дефицита времени.
42. Социально-психологические аспекты успешности публичных выступлений.
43. Модели конструктивного выхода из конфликтов.
44. Природа возникновения конфликтов.
45. Невербальные средства общения.
46. Особенности развития способности к психологической интерпретации невербального поведения.
47. Этика делового общения.
48. Супружеские конфликты.
49. Конфликты в нашей жизни и их разрешение.
50. Лидерство в малых группах, как объект социально-психологического исследования.
51. Методы регулирования межличностных конфликтов.
52. Проблемы классификации видов общения.
53. Особенности невербальных средств общения в зависимости от типа акцентуации личности.

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания контрольной работы

Описание методики оценивания: при оценке выполнения студентом контрольной работы максимальное внимание следует уделять следующим аспектам: насколько полно в теоретическом вопросе раскрыто содержание материала, четко и правильно даны определения, раскрыто содержание понятий; верно использованы научные термины; демонстрируются высокий уровень умения оперировать научными категориями, анализировать информацию, владение навыками практической деятельности; кейс-задание решено на высоком уровне, содержит аргументацию и пояснения.

Критерии оценки (в баллах):

- **9-10** баллов выставляется студенту, если в теоретическом вопросе полно раскрыто содержание материала; четко и правильно даны определения, раскрыто содержание понятий; верно использованы научные термины; демонстрируются высокий уровень умения оперировать научными категориями, анализировать информацию, владение навыками практической деятельности; кейс-задание решено на высоком уровне, содержит пояснения; тестовые задания решены выше, чем на 80%; уровень знаний, умений, владений – высокий;
- **7-8** баллов выставляется студенту, если в теоретическом вопросе раскрыто основное содержание материала; в основном правильно даны определения понятий и использованы научные термины; ответ самостоятельный; определения понятий неполные, допущены незначительные нарушения в последовательности изложения; небольшие недостатки при использовании научных терминов; кейс-задание решено верно, но решение не доведено до завершающего этапа; тесты решены на 60-80%. Уровень знаний, умений, владений – средний;
- **5-6** баллов выставляется студенту, если в теоретическом вопросе усвоено основное, но непоследовательно; определения понятий недостаточно четкие; не использованы в качестве доказательства выводы и обобщения из наблюдений, практических занятий; уровень умения оперировать научными категориями, анализировать информацию, владения навыками практической деятельности невысокий, наблюдаются пробелы и неточности; в решение кейс-задания верно выполнены некоторые этапы; тесты решены на 40-60%; уровень знаний, умений, владений – удовлетворительный;
- **менее 5** баллов выставляется студенту, если в теоретическом вопросе не изложено основное содержание учебного материала, изложение фрагментарное, не последовательное; определения понятий не четкие; не использованы в качестве доказательства выводы и обобщения из наблюдений, уровень умения оперировать научными категориями, анализировать информацию, владения навыками практической деятельности очень низкий; тесты решены менее, чем на 40 %; уровень знаний, умений, владений – недостаточный.

Кейс-задания

Описание кейс-заданий: кейс-задание представляет собой ситуационную задачу, требующую осмысления, анализа, а затем решения. Решение кейс-задания должно быть аргументированным, содержать пояснения.

Кейс-задание 1. Задержавшись на работе Иванов Сергей приехал домой позже обычного. К тому же пробки задержали его. Подъехав к парковке возле дома, он увидел как только что на его месте припарковалась машина и из нее выходил мужчина, который жил на этаж ниже чем Сергей. Будучи итак не в хорошем расположении духа, из-за задержки на работе, Сергей разозлился еще больше. Чтобы отправиться выяснять ситуацию, ему пришлось приложить немалые усилия, чтобы успокоиться.

Вопрос: Столкновение противоположных тенденций, интересов, проявляющееся в настойчивых попытках сторон отстоять свои позиции называется

Кейс-задание 2. Определите невербальные средства общения по высказываниям:

- а) Услышав невеселую фразу, вы загрузили
- б) Он заговорчески подмигнул мне
- в) Она повернулась и сделала шаг вперед
- г) Во время разговора он неоднократно потирал ухо
- д) Куда ты несешься?
- е) Я...э..... не думал, что..... ну, это.....
- ж) «Наташу, Наташу!»-кричала она
- з) «Садитесь»,-сказал он и указал на стул
- и) Я неторопливо сел на краешек стула
- к) «Говорить будете?»- его пальцы забарабанили по столу, а голос звучал резко и холодно
- л) «Да», - неуверенно, краснея ответил я
- м) В пылу чувств, договорившись о сделке, я похлопал по плечу партнера
- н) Студент стоит у доски, переминаясь с ноги на ногу

Кейс-задание 3. Определите невербальные средства общения по высказываниям:

- а) Вы мечтательно рассмеялись
- б) Он воскликнул: «Хотел бы я хоть раз убедиться, что ты выполнишь порученное тебе дело»!
- в) Она отступила на шаг назад: «Что ты себе вообразил?»
- г) Он стоял, прислонившись к буфету, скрестив ноги
- д) Четырехлетняя девочка уверяла свою маму, что может застегнуть пальто самостоятельно. Мама сказала: «Конечно, ты сможешь это сделать, мое сокровище!» и тут же сама застегнула пальто малышке.
- е) В то время как Н. уверял, что ищет контактов с молодым поколением, он неоднократно выставлял руки вперед, словно защищаясь, будто он хотел отодвинуться от слушателей.
- ж) Вы ждете, переминаясь с ноги на ногу, пока секретарь заполняет бланк
- з) Он идет к окну и закрывает его
- и) Она безмолвно на него взглянула, но крылья ее носа дрожали от едва сдерживаемого возбуждения
- к) Кофе был столь горячим, что он инстинктивно его выплюнул
- л) Он иронично сказал: «Коробка передач просто счастлива, что вы так сильно жмете на педаль»
- м) Она повернулась к нему и похлопала по плечу
- н) «Ну, здравствуй»- он протянул мне руку

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания выполнения кейс-заданий

Описание методики оценивания: при оценке решения кейс-задания наибольшее внимание должно быть уделено тому, насколько полно раскрыто содержание материала, четко и правильно даны ли определения, раскрыто содержание понятий, верно ли использованы научные термины,

использованы ли аргументированные доказательства, опыт деятельности, использованы ли ранее приобретенные знания, раскрыты ли причинно-следственные связи, насколько высок уровень умения оперирования научными категориями, анализа информации, владения навыками практической деятельности.

Критерии оценки (в баллах):

- **2 балла** выставляется студенту, если задание грамотно проанализировано, установлены причинно-следственные связи, демонстрируются умения работать с источниками информации, владение навыками практической деятельности, найдено оптимальное решение кейс-задание;
- **1 балл** выставляется студенту, если задание проанализировано поверхностно, не установлены причинно-следственные связи, демонстрируются слабые умения работать с источниками информации, неуверенное владение навыками практической деятельности, найдено решение кейс-задания, но имеет значительные недочеты;
- **0 баллов** выставляется студенту, если задание не проанализировано, не установлены причинно-следственные связи, демонстрируется отсутствие умения работать с источниками информации, не сформированы навыки практической деятельности, решение кейс-задания не найдено.

Конспект

1. Перечислите основные классификационные схемы функций общения, раскройте их содержание.
2. Выделите у себя механизмы познания людей, которые наиболее часто вами проявляются.
3. Что представляют собой межличностные отношения?
4. Какое соотношение между понятиями «социальная дистанция» и «психологическая дистанция»?
5. Опишите, пожалуйста, каким образом различные особенности личности влияют на развитие межличностных отношений.
6. Какие различия между понятиями «межличностная и эмоциональная привлекательность», «аттракция» и «притяжение»?
7. Охарактеризуйте динамику межличностных отношений и ее проявление в теории и жизни.
8. В чем суть эмпатии и как она проявляется?
9. Охарактеризуйте роль различных условий на развитие межличностных отношений.
10. Проанализируйте, какие ваши особенности влияют на формирование межличностных отношений.
11. Проанализируйте, каков уровень вашей эмпатии (желательно с помощью одной из методик).
12. Просмотрите видеоролики «Деловой разговор» и «Психология публичного выступления», написать по данным темам эссе-размышление.
13. В чем состоит системный подход к межличностному восприятию?
14. Какие особенности субъекта влияют на восприятие им людей?
15. Какие составляющие входят в физический и социальный облик восприятия человека?
16. По каким признакам вы можете определить, что новый знакомый (знакомая) ведет себя искренне или, наоборот, неискренне (например, занимается самопрезентацией)?
17. Какие механизмы межличностного познания искажают образ воспринимаемого человека?
18. Какие различия существуют между механизмами межличностного познания?
19. Оцените, пожалуйста, какие виды наблюдательности у вас развиты, и опишите свою социально-психологическую наблюдательность.
20. Проанализируйте, какие свойственные вам механизмы могут исказить межличностное познание.
21. После просмотра видео-, кинофильма опишите 1-2 действующих лица, используя системный подход к восприятию физического и социального облика человека.
22. Охарактеризуйте, что представляет собой психологическое воздействие.
23. Какие характеристики субъекта психологического воздействия влияют на эффективность межличностного влияния?

24. Какие особенности объекта необходимо учитывать при оказании на него психологического воздействия?
25. Опишите структурные элементы процесса психологического воздействия.
26. Охарактеризуйте методы психологического воздействия.
27. Проанализируйте с помощью теоретических понятий, как вы осуществляете психологическое воздействие на ваше окружение.

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания выполнения конспекта

Описание методики оценивания: при оценке написания студентом конспекта максимальное внимание следует уделять следующим аспектам: насколько полно в раскрыто содержание материала, четко и правильно даны определения, раскрыто содержание понятий; верно использованы научные термины; демонстрируются высокий уровень умения оперировать научными категориями и понятиями, анализировать теоретическую и практическую информацию; объем текста оптимальный; логическое построение и связность текста, полнота и глубина изложения материала (наличие ключевых положений, мыслей), визуализация информации как результат ее обработки (таблицы, схемы, рисунки), оформление (аккуратность, соблюдение структуры оригинала).

Критерии оценки (в баллах):

- **на 5 баллов** оцениваются конспекты, содержание которых основано на глубоком и всестороннем знании темы, изученной литературы, изложено логично, аргументировано и в полном объеме. Основные понятия, выводы и обобщения сформулированы убедительно и доказательно. полно раскрыто содержание материала; четко и правильно даны определения, раскрыто содержание понятий; верно использованы научные термины; демонстрируются высокий уровень умения оперировать научными категориями, анализировать информацию, владение навыками практической деятельности; объем текста оптимальный, текст построен логично и последовательно, материал рассмотрен полно и глубоко (наличие ключевых положений, мыслей), используются элементы визуализация информации как результат ее обработки (таблицы, схемы, рисунки), оформление аккуратное.
- **на 4 балла** оцениваются конспекты, в которых раскрыто основное содержание материала; в основном правильно даны определения понятий и использованы научные термины; но в определении понятий допущены неточности, имеются незначительные нарушения в последовательности изложения; небольшие недостатки при использовании научных терминов; объем текста оптимальный, текст построен логично, ключевые положения не все выделены достаточно четко, оформление аккуратное.
- **на 3 балла** оцениваются конспекты, в которых отражено, только основное, но непоследовательное содержание материала; определения понятий недостаточно четкие; уровень умения оперировать научными категориями, анализировать информацию невысокий, наблюдаются пробелы и неточности; имеются значительные пробелы в изложении материала, выводы слабо аргументированы, в содержании допущены теоретические ошибки. Объем текста очень небольшой или наоборот превышает требуемый, ключевые положения не выделены. Имеются недочеты в оформлении.
- **на 1-2 балла** оцениваются конспекты, в которых не изложено основное содержание материала, изложение фрагментарное, не последовательное; определения понятий не четкие; уровень умения оперировать научными категориями, анализировать информацию, владения навыками практической деятельности очень низкий. Имеются недочеты в оформлении.

Вопросы для семинаров

2 семестр

Разднл 1. Введение в психологию общения

Тема 1.1. Общие вопросы психологии общения.

1. Понятие психология общения.
2. Понятие социальных и межличностных отношений, их взаимосвязь с общением.

3. Понятие общения.
4. Виды общения.
5. Функции общения.
6. Структура общения.

Тема 1.2. Межличностная аттракция.

1. Понятие межличностной аттракции.
2. Факторы аттракции: внешние (степень выраженности у человека потребности в аффилиации; эмоциональное состояние партнеров по общению; пространственная близость).
3. Способы измерения межличностной аттракции.
4. Внутренние факторы межличностной аттракции (физическая привлекательность, демонстрируемый стиль общения, фактор сходства между партнерами по общению, выражение личного отношения к партнеру в процессе общения).

Тема 1.3. Чувства и эмоции в общении.

1. Основные характеристики чувств и эмоций в общении.
2. Социальные эмоции (влияние значимых других на чувства и эмоции, виды социальных эмоций: смущение, зависть, ревность).
3. Способы управления эмоциями и чувствами (осознание эмоций, язык эмоций, управление чувствами и эмоциями в социальном взаимодействии)

Тема 1.4. Межличностные отношения в развитии.

1. Общие вопросы психодиагностики межличностных отношений.
2. Этапы межличностных отношений.
3. Факторы стабильных эмоциональных отношений.
4. Методики психодиагностики межличностных отношений.

Раздел 2. Психология общения и межличностных отношений: практикум.

Тема 2.1. Развитие уверенности в общении.

1. Социально-психологический тренинг.
2. Развитие уверенности в общении и в коммуникативной деятельности.
3. Содержание межличностных отношений (чувства, симпатии, антипатии, ценности, личные позиции, взаимный интерес партнеров, взаимоотношения).
4. Источники неуверенности в межличностных отношениях.
5. Причины проявления неуверенности в себе в межличностных отношениях (социальный страх, заниженная самооценка, нерациональные убеждения, отсутствие навыков выражения чувств).

Тема 2.2. Уверенное поведение в межличностных отношениях.

1. Модели поведения в межличностных отношениях: уверенное, неуверенное, агрессивное поведение.
2. Барьеры общения (коммуникативные барьеры, трудности общения, застенчивость).
3. Дефектное общение.
4. Деструктивное общение.
5. Эффективное общение.

Тема 2.3. Методы развития навыков общения

1. Тренинг общения.
2. Тренинг и модификация поведения.
3. Классификация программ тренинга и поведения.
4. Тренинг социальной компетентности.

5. Принципы тренировки новых навыков.

3 семестр

Раздел 1. Психология общения в системе общественных и социально-психологических отношений.

Тема 1.1. Содержание и структура межличностных отношений.

1. Природа межличностных отношений.
2. Эмоциональная основа межличностных отношений.
3. Конъюнктивные и дизъюнктивные чувства.

Тема 1.2. Психология личности и межличностных отношений.

1. Идентификация и рефлексия как основные механизмы осознания себя через другого.
2. Персонификация личности.
3. Аттракция как процесс формирования привлекательности человека для воспринимающего.
4. Стили межличностного поведения.

Тема 1.3. Типология межличностных отношений.

1. Официальные и неофициальные межличностные отношения.
2. Типы обращенности к партнеру по общению.
3. Основные позиции межличностного общения.
4. Факторы, мешающие восприятию и оценке людей.
5. Неумение различать намерения и мотивы действия людей.
6. Неумение понимать состояние дел и самочувствие людей в момент наблюдения за ними.
7. Наличие заранее заданных установок, оценок, убеждений, которые имеются у человека задолго до первого знакомства.
8. Наличие стереотипов, в соответствии с которыми все люди заранее относятся к определенной категории.
9. Стремление делать преждевременные заключения о личности человека задолго до того, как о нем получена достаточная и исчерпывающая информация.
10. Отсутствие желания и привычки прислушиваться к мнению других людей, стремление полагаться только на собственное мнение.
11. Потребность сочувствовать, сопереживать другим людям, ставить себя в положение другого человека.

Тема 1.4. Межличностные отношения в развитии. Психодиагностика межличностных отношений.

1. Формы межличностных отношений.
2. Этапы межличностных отношений.
3. Факторы стабильных эмоциональных отношений.
4. Методы и методики диагностики межличностных отношений.

Раздел 2. Применение знаний психологии общения в межличностных отношениях с субъектами профессиональной деятельности.

Тема 2.1. Динамика культуры общения и системы межличностных отношений.

1. Деловая культура общения: трудовая (производительности и дисциплины), конкурентная, партнерская, переговорная, культура контракта, культура дара, организационная, корпоративная.
2. Типология и особенности деловой, управленческой и организационной культуры.
3. Динамика культуры и системы межличностных отношений.
4. Страх социального одиночества.
5. Социальные потребности человека.
6. Потребность в общении.
7. Потребность в признании.
8. Потребность в принадлежности.
9. Зависимость человека от коллектива.

10. Социально-психологический механизм контроля за поведением человека.

Тема 2.2. Коммуникативное пространство межличностных отношений.

1. Коммуникативные организационные системы.
2. Формирование эффективной системы деловых отношений.
3. Коммуникативный менеджмент как повышение эффективности делового взаимодействия и корпоративного стиля работы.
4. Управленческая борьба как форма эффективного взаимодействия.
5. Коммуникативные барьеры.
6. Отношения партнерства и сотрудничества.
7. Характеристика профессионального общения.
8. Механизм взаимодействия в системе межличностных отношений.

Тема 2.3. Экспресс диагностика индивидуально-типологических особенностей и коммуникация с трудными партнерами.

1. Методы экспресс диагностики индивидуально-типологических особенностей.
2. Особенности поведения.
3. Мимика и жесты и оформление пространства.
4. Особенности построения коммуникации.
5. Межличностные отношения с трудными партнерами.

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания ответа на семинаре

При оценивании ответа на семинаре следует уделять внимание тому, насколько полно раскрыто содержание материала, четко и правильно даны определения, раскрыто ли содержание понятий, верно ли использованы научные термины; использованы ли при ответе ранее приобретенные знания; раскрыты ли в процессе причинно-следственные связи; демонстрируются высокий уровень умения оперировать знаниями, анализировать информацию.

Критерии оценки (в баллах):

- **5 баллов** выставляется студенту, если полно раскрыто содержание материала; четко и правильно даны определения, раскрыто содержание понятий; верно использованы научные термины; ответ самостоятельный, использованы ранее приобретенные знания; раскрыты причинно-следственные связи; демонстрируются высокий уровень умения оперировать научными категориями, анализировать информацию;
- **4 балла** выставляется студенту, если раскрыто основное содержание материала; в основном правильно даны определения понятий и использованы научные термины; ответ самостоятельный; определения понятий неполные, допущены незначительные нарушения в последовательности изложения; небольшие недостатки при использовании научных терминов; демонстрируются хороший уровень умения оперировать научными категориями, анализировать информацию;
- **3 балла** выставляется студенту, если недостаточно раскрыто основное содержание учебного материала, не последовательно; определения понятий недостаточно четкие; допущены ошибки и неточности в использовании научной терминологии определения понятий; уровень умения оперировать научными категориями, анализировать информацию низкий;
- **0-2 балла** выставляется студенту, если не раскрыто содержание учебного материала, изложено фрагментарно, определения понятий не четкие; допущены значительные ошибки в использовании научной терминологии определения понятий; уровень умения оперировать научными категориями, анализировать информацию очень низкий.

Экзаменационные билеты

Экзамен (зачет) является оценочным средством для всех этапов освоения компетенций. Структура экзаменационного билета: в билете указывается кафедра в рамках нагрузки которой реализуется

данная дисциплина, форма обучения, направление и профиль подготовки, дата утверждения; билет может включать в себя теоретический(ие) вопрос(ы) и практическое задание (кейс-задание).

Примерные вопросы к экзамену, 2 курс / 4 семестр

1. Введение в психологию общения
2. Межличностная аттракция.
3. Чувства и эмоции в общении.
4. Межличностные отношения в развитии.
5. Содержание и структура межличностных отношений.
6. Психология личности и межличностных отношений.
7. Социальные потребности человека.
8. Типология межличностных отношений.
9. Психодиагностика межличностных отношений.
10. Развитие уверенности в общении.
11. Уверенное поведение в межличностных отношениях.
12. Методы развития навыков общения.
13. Динамика культуры общения и системы межличностных отношений.
14. Психологические особенности вербального и невербального общения.
15. Коммуникативное пространство межличностных отношений.
16. Экспресс диагностика индивидуально-типологических особенностей.

Образец экзаменационного билета

| | |
|--|---|
| МИНОБРНАУКИ РФ ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «УФИМСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ» БИРСКИЙ ФИЛИАЛ УУиТ Кафедра педагогики, психологии и социальной работы | |
| Дисциплина: Психология общения очно-заочная форма обучения 2 курс 4 семестр | Курсовые экзамены 20__-20__ г. Направление 37.03.01 Психология Профиль: Общий профиль |
| Экзаменационный билет № 1 1. Межличностная аттракция. 2. Развитие уверенности в общении. | |
| Дата утверждения: __.__._____ | Заведующий кафедрой _____ |

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания ответа на экзамене

Критериями оценивания являются баллы, которые выставляются за виды деятельности (оценочные средства) по итогам изучения модулей (разделов дисциплины), перечисленных в рейтинг-плане дисциплины: текущий контроль – максимум 40 баллов; рубежный контроль – максимум 30 баллов, поощрительные баллы – максимум 10.

При оценке ответа на экзамене максимальное внимание должно уделяться тому, насколько полно раскрыто содержание материала, четко и правильно даны определения, раскрыто содержание понятий, верно ли использованы научные термины, насколько ответ самостоятельный, использованы ли ранее приобретенные знания, раскрыты ли раскрыты причинно-следственные связи, насколько высокий уровень умения оперирования научными категориями, анализа информации, владения навыками практической деятельности.

Критерии оценки (в баллах):

- **25-30 баллов** выставляется студенту, если студент дал полные, развернутые ответы на все теоретические вопросы билета, продемонстрировал знание функциональных возможностей, терминологии, основных элементов, умение применять теоретические знания при выполнении практических заданий. Студент без затруднений ответил на все дополнительные вопросы. Практическая часть работы выполнена полностью без неточностей и ошибок;
 - **17-24 баллов** выставляется студенту, если студент раскрыл в основном теоретические вопросы, однако допущены неточности в определении основных понятий. При ответе на дополнительные вопросы допущены небольшие неточности. При выполнении практической части работы допущены несущественные ошибки;
 - **10-16 баллов** выставляется студенту, если при ответе на теоретические вопросы студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Заметны пробелы в знании основных методов. Теоретические вопросы в целом изложены достаточно, но с пропусками материала. Имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопрос. Студент не решил задачу или при решении допущены грубые ошибки;
 - **1-10 баллов** выставляется студенту, если ответ на теоретические вопросы свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов. Обнаруживается отсутствие навыков применения теоретических знаний при выполнении практических заданий. Студент не смог ответить ни на один дополнительный вопрос.
- Перевод оценки из 100-балльной в четырехбалльную производится следующим образом:
- отлично – от 80 до 110 баллов (включая 10 поощрительных баллов);
 - хорошо – от 60 до 79 баллов;
 - удовлетворительно – от 45 до 59 баллов;
 - неудовлетворительно – менее 45 баллов.

Задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме:

4 семестр - экзамен.

Проверяемыми на промежуточной аттестации элементами содержания являются темы дисциплины.

Для проверки знаний используются вопросы и задания в различных формах.

Умения, навыки (или опыт деятельности) и компетенции проверяются с помощью компетентностно-ориентированных задач (ситуационных, производственных или кейсового характера) и различного вида конструкторов.

Все задачи являются многоходовыми. Некоторые задачи, проверяющие уровень сформированности компетенций, являются многовариантными. Часть умений, навыков и компетенций прямо не отражена в формулировках задач, но они могут быть проявлены обучающимися при их решении.

В каждый вариант включаются задания по каждому проверяемому элементу содержания во всех перечисленных выше формах и разного уровня сложности. Такой формат позволяет объективно определить качество освоения обучающимися основных элементов содержания дисциплины и уровень сформированности компетенций.

5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

5.1. Основная учебная литература

1. Лебедева, Л.В. Социальная психология: учеб. пособие / Л.В. Лебедева.- СПб.: Флинта, 2013. - 229 с. - Доступ к тексту электронного издания возможен через Электронно-библиотечную систему издательства "Лань". - ISBN 978-5-9765-1643-4. - <URL:http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=20289>.
2. Мунин, А.Н. Деловое общение: курс лекций : учебное пособие / А.Н. Мунин. - 3-е изд. - Москва : Издательство «Флинта», 2016. - 376 с. - (Библиотека психолога). - ISBN 978-5-9765-0125-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83389>

5.2. Дополнительная учебная литература

1. Психология делового общения : учеб. и практикум для академ. бакалавриата / А. В. Брега [и др.] ; Финансовый университет при Правительстве РФ; под ред. В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой .— Москва : Юрайт, 2016 .— 350 с. — (Бакалавр. Академический курс) .— Книга доступна в электронной библиотечной системе biblio-online.ru .— Библиогр.: в конце главы .
2. Психология и этика делового общения : учебник / В.Ю. Дорошенко, Л.И. Зотова, В.Н. Лавриненко и др. - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 415 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117118>

5.3. Другие учебно-методические материалы

Перечень рекомендуемых ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», находящихся в свободном доступе

1. <https://e.lanbook.com>
2. <http://biblioclub.ru>

6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины

1. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/>.
2. Электронная библиотечная система «Лань» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/>.
3. Университетская библиотека онлайн biblioclub.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/>.
4. Электронная библиотека УУНиТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elib.bashedu.ru/>.
5. Российская государственная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rsl.ru/>.
6. Национальная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn--90ax2c.xn--p1ai/viewers/>.
7. Национальная платформа открытого образования proed.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://npoed.ru/>.
8. Электронное образование Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://edu.bashkortostan.ru/>.

9. Информационно-правовой портал Гарант.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>.

Программное обеспечение

1. Office Professional Plus, LIBREOFFICE - Договор №32110448500 от 30.07.2021, Договор №0301400003023000002 от 14.03.2023 (бессрочный)
2. Операционная система Windows, Операционная система Astra Linux - Договор №32110448500 от 30.07.2021, Договор №0301400003023000002 от 14.03.2023 (бессрочный)
3. Справочно-правовая система «Гарант» , Справочная Правовая Система "КонсультантПлюс" - Договор №69 от 15 марта 2021, Договор 53 от 16.03.2022, Договор №31 от 16 марта 2023г., Договор №25818-С от 13.03.2024г., Договор №125818-С от 03.3.2025г.

7. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

| Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий | Вид занятий | Наименование оборудования, программного обеспечения |
|---|--|---|
| Аудитория 13(СГФ) | Семинарская, Для консультаций, Для практических занятий | Аппаратно-программный психодиагностический комплекс , доска, компьютер, мебель, многофункциональная компьютерная диагностическая система, принтер, проектор, стенд, стенд-доска , экран. |
| Аудитория 13 а(СГФ) | Для хранения оборудования, Для практических занятий | Воздушно-пузырьковая колонна, компьютер, кресло, песочница, прибор аудиовизуальной психостимуляции , проектор , психологический инструментарий, фиброоптический занавес, фонтан настольный. Программное обеспечение 1. Операционная система Windows, Операционная система Astra Linux 2. Office Professional Plus, LIBREOFFICE |
| Аудитория 21(СГФ) | Лекционная, Семинарская, Для курсового проектирования, Для консультаций, Для контроля и аттестации | Проектор, стенд. |
| Аудитория 23(СГФ) | Лекционная, Семинарская, Для консультаций, Для контроля и | Проектор. |

| | аттестации | |
|-------------------|---|---|
| Читальный зал(ФМ) | Для курсового проектирования, Для самостоятельной работы | Компьютер, ксерокс, принтер. Программное обеспечение <ol style="list-style-type: none"> 1. Office Professional Plus, LIBREOFFICE 2. Операционная система Windows, Операционная система Astra Linux 3. Справочно-правовая система «Гарант» , Справочная Правовая Система "КонсультантПлюс" |