

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Борисова Виктория Валерьевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 02.07.2025 16:38:04
Уникальный программный ключ:
8d665791f4048370b679b22cf26583a2f341522e

Негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ»

УТВЕРЖДАЮ:



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.ДЭ.01.01 Тренинг профессиональной коммуникации
направление подготовки
37.03.01 Психология

Профиль подготовки:
Практическая психология

Квалификация (степень) выпускника – *бакалавр*

Форма обучения
очно-заочная

Москва 2022 г.

1. Перечень планируемых результатов изучения дисциплины, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В рамках освоения основной профессиональной образовательной программы бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине «Тренинг профессиональной коммуникации»

Код и наименование компетенций	Индикаторы достижения компетенции
ПК - 3 – способен к разработке и реализации стандартных программ, направленных на профилактику проблем в личностном и социальном статусе, образовании и профессиональном развитии	ИПК-3.1. Формулирует требования в соответствие с теоретико-методологическими основами психологического просвещения и психологической профилактики проблем в личностном и социальном развитии, образовании и профессиональном выборе; ИПК-3.2. Эффективно разрабатывает стандартные программы, направленные на психологическое просвещение и профилактику отклонений в личностном и социальном статусе, образовании и профессиональном развитии; ИПК-3.3. Осуществляет применение конкретных процедур и методов психологического просвещения и профилактики отклонений в личностном и социальном статусе, сопровождения образовательного процесса и профессионального развития.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина «Тренинг профессиональной коммуникации» относится к элективным дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений, цикла Блока 1 «Дисциплины (модули)».

3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость (объем) дисциплины «Тренинг профессиональной коммуникации» составляет 2 зачетные единицы.

Объём дисциплины по видам учебных занятий (в часах) – очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	8 семестр
Аудиторные занятия (всего)	36	36
В том числе:		
Лекции	18	18
Практические занятия (ПЗ)	18	18
Семинары (С)		
Лабораторные работы (ЛР)		
Самостоятельная работа (всего)	36	36
В том числе:		
Курсовой проект (работа)		
Расчетно-графические работы		

Реферат		
Подготовка к практическим занятиям	36	36
Тестирование		
Вид промежуточной аттестации – зачет	-	-
Контроль		
Общая трудоемкость час / зач. ед.	72/2	72/2

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий

№ п/п	Раздел/тема дисциплины	Трудоёмкость (в часах)				
		Всего	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся, час			
			Контактная работа			СРС
			лекции	практические занятия	лабораторные работы	
1.	Тема 1. Коммуникативное поведение и его особенности	10	2	2		6
2.	Тема 2. Стратегии успешной коммуникации	10	2	2		6
3.	Тема 3. Технология деловой и профессиональной коммуникации	10	2	2		6
4.	Тема 4. Вербальная и невербальная коммуникации. Развитие психологической наблюдательности	12	4	2		6
5.	Тема 5. Коммуникативные барьеры в общении	14	4	4		6
6.	Тема 6. Социально- психологический тренинг как активная форма развития коммуникативной компетентности	14	4	6		6
Всего		70	18	18		36
Зачет		-		-		
Итого		72	18	18		36

4.2. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Коммуникативное поведение и его особенности

Общие сведения о коммуникативном поведении.

Понятие и виды коммуникативного поведения. Ситуативная модель описания коммуникативного поведения. Аспектная модель коммуникативного поведения. Контактность.

Влияние культуры общества на коммуникативное поведение.

Понятие «коммуникативная самоподача», его особенности и характеристики. Нормы коммуникативного поведения (общекультурные, ситуативные, групповые, индивидуальные).

Коммуникативное поведение и культура. Психологические аспекты и условия развития коммуникативных навыков в тренинге. Принципы коммуникативного взаимодействия.

Общение как основа коммуникативного поведения.

Сущность общения. Личность и общество. Структура общения. Цели, содержание и средства общения. Функции общения. Стили и виды общения. Коммуникация, интеракция и социальная перцепция как взаимосвязанные стороны общения. Эффекты общения (первичности, новизны, ореола, стереотипа)

Тема 2. Стратегии успешной коммуникации

Основы коммуникации.

Коммуникация как процесс. Коммуникация как часть повседневной жизни. Социологические и психологические модели коммуникации. Общие характеристики коммуникации. Двухступенчатая модель коммуникации. Модели психотерапевтической коммуникации. Управление коммуникативными процессами. Коммуникативное пространство. Визуальная коммуникация. Вербальная коммуникация. Перфоменсная коммуникация. Взаимодействие мифологических, культурных, литературных сообщений в рамках коммуникативного пространства.

Успешная коммуникация.

Понятие «успешной коммуникации». Коммуникативные цели и методы их достижения. Виды и функции коммуникативных целей. Коммуникативные стратегии и методы их реализации в рамках межкультурных коммуникаций. Приемы и тактики эффективной коммуникации. Условия успешной коммуникации по И.А. Стернину. Правила подачи и получения обратной связи в процессе коммуникации. Понятие коммуникативной грамотности в психологии. Особенности эффективного общения в профессиональной деятельности.

Психологические особенности публичного выступления.

Культура речи делового человека. Публичное выступление как процесс. Подготовка публичного выступления. Техника публичного выступления. Этапы выступления. Язык и стиль публичного выступления. Вопросы и их классификация. Аргументы (логические и психологические), требования к аргументации. Риторические приемы. Требования к выступлению

Тема 3. Технология деловой и профессиональной коммуникации

Деловое общение.

Понятие о деловом общении. Этапы делового общения. Виды и формы делового общения. Деловой разговор и деловая беседа. Спор. Дискуссия. Полемика. Собеседование. «Мозговой штурм». «Круглый стол». Деловые командные игры. Деловой стиль общения. Психология сотрудничества. Этические нормы делового общения. Информация, ее значимость и типы. Побудительная и констатирующая информация. Виды устных форм делового взаимодействия.

Речевое поведение и взаимопонимание.

Факторы, обуславливающие речевое поведение и взаимопонимание коммуникантов: коммуникативная компетентность, социальная ситуация, социальные роли, коммуникативный контекст, этнокультурные особенности, коммуникативная установка, намерение. Трудности эффективного слушания.

Этика и этикет делового человека.

Понятие об этике. Понятие об этикете, истории его возникновения и развития. Деловой этикет. Правила этикета. Правила вербального этикета. Правила общения по телефону. Правила деловой переписки. Национальные особенности этикета. Светский этикет. Эпистолярный этикет.

Тема 4. Вербальная и невербальная коммуникации. Развитие психологической наблюдательности

Вербальная коммуникация.

Язык, речь, сознание. Способы вербального воздействия (убеждение, внушение, принуждение). Психологические аспекты убеждения. Логические аспекты убеждения. Внушение как явление и как технология. Законы организации информации. Системы получения и обработки информации, их языковое выражение.

Невербальная коммуникация.

Понятие «невербальной коммуникации». Роль невербальной коммуникации современного человека. Цели и задачи невербального общения. Основные виды невербальной коммуникации. Невербальная коммуникация и язык жестов. Приемы эффективного невербального общения.

Психологическая наблюдательность.

Понятие «психологической наблюдательности» в психологической науке. Наблюдение и наблюдательность. Наблюдательность как качество личности. Личностные детерминанты психологической наблюдательности (Е.А. Петрова, А.А. Родионова). Система упражнений для развития наблюдательности. Наблюдательность как профессионально значимое качество. Ошибки наблюдательности. Оценка наблюдательности. Психологическая наблюдательность в работе психолога. Наблюдательность в различных видах профессиональной деятельности.

Тема 5. Коммуникативные барьеры в общении

Характеристика коммуникативных барьеров.

Понятие «коммуникативного барьера», его характеристики. Психологические и социальные коммуникативные барьеры. Логический, семантический, фонетический, стилистический коммуникативные барьеры.

Виды барьеров общения.

Виды барьеров общения: мотивационный, этический, эстетический, социальный, эмоциональный, психологический, речевой (слабая техника речи, неумение слушать, неумение выражать свои мысли и т.д.).

Преодоление коммуникативных барьеров и конфликтов в общении.

Методы предотвращения коммуникативных барьеров. Схема выхода из ситуации «барьера». Основные правила предотвращения барьеров общения. Этика поведения и правила ведения беседы. Способы и приемы преодоления коммуникативных барьеров в деловом общении. Понятие конфликта и его социальная роль. Источник и субъекты конфликта. Классификация конфликтов. Причины и последствия конфликтов. Разрешение конфликтов и стратегии поведения в конфликтных ситуациях.

Тема 6. Социально-психологический тренинг как активная форма развития коммуникативной компетентности

Общие сведения о социально-психологическом тренинге.

Социально-психологический тренинг как метод активного социального обучения и форма повышения профессиональной коммуникативной компетентности личности. Социально-психологическая компетентность: понятие, состав, пути формирования. Социально-психологический тренинг: понятие, специфические черты и парадигмы тренинга. Классификация и основные виды, формы тренинговых групп.

Тренинг коммуникативных умений.

Организация тренинга. Принципы организации занятий: принцип активности, принцип исследовательской позиции, принцип объективации поведения, принцип партнерского общения. Содержание, формы и методы работы в тренинге. Т-группа: понятие, история возникновения и развития, цели, характерные черты, стадии развития тренинговой группы, условия формирования группы высокого уровня развития. Участники тренинговых групп как субъекты активного общения. Основной контингент участников: количественный и качественный состав. **Тренинг профессионального общения.**

Развитие профессионального самосознания и общения в тренинговой группе. Организационные аспекты комплектования групп и проведения тренинговых занятий с представителями профессии. Специфика целей и задач, содержательные аспекты

тренинговой программы развития профессионального самосознания и общения. Сценарии тренинговых занятий. Игровые процедуры на тренинговых занятиях. Ведущий как руководитель, тренер и участник коммуникации. Задачи и содержание работы ведущего. Требования к ведущему. Стили руководства ведущего. Подготовка ведущих тренинговых групп.

4.3. Практические занятия / лабораторные занятия

Раздел 1 «Коммуникативное поведение и его особенности»

1. Общие сведения о коммуникативном поведении.
2. Влияние культуры общества на коммуникативное поведение.

Раздел 2 «Стратегии успешной коммуникации»

1. Основы коммуникации.
2. Успешная коммуникация.

Раздел 3 «Технология деловой и профессиональной коммуникации»

1. Деловое общение.
2. Речевое поведение и взаимопонимание.

Раздел 4 «Вербальная и невербальная коммуникации. Развитие психологической наблюдательности»

1. Вербальная коммуникация.
2. Невербальная коммуникация.

Раздел 5 «Коммуникативные барьеры в общении»

1. Характеристика коммуникативных барьеров.
2. Виды барьеров общения.

Раздел 6 «Социально-психологический тренинг как активная форма развития коммуникативной компетентности»

1. Общие сведения о социально-психологическом тренинге.
2. Тренинг коммуникативных умений.

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

5.1. Основная литература

1. Белашева, И. В. Коммуникативный конфликт-менеджмент : учебное пособие (курс лекций) : направление подготовки 37.03.02 Конфликтология : [16+] / И. В. Белашева, Л. И. Макадей, Э. В. Терещенко ; Северо-Кавказский федеральный университет. – Ставрополь : Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2020. – 128 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=712324> (дата обращения: 27.06.2022). – Текст : электронный.

2. Тренинг командообразования и групповой работы : учебник для бакалавриата : [16+] / Е. В. Камнева, Ж. В. Коробанова, Д. З. Музашвили [и др.] ; под ред. Е. В. Камневой ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва : Прометей, 2021. – 216 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=690662> (дата обращения: 27.06.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-00172-239-7. – Текст : электронный.

5.2. Дополнительная литература

1. Веселкова, Т. В. Культура устной и письменной коммуникации : учебное пособие / Т. В. Веселкова, И. С. Выходцева, Н. В. Любезнова. — Саратов : Вузовское образование, ИЦ

«Наука», 2020. — 264 с. — ISBN 978-5-4487-0707-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/94281.html>

2. Стуйт А.В. Коммуникативное поведение и его особенности. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Стуйт А.В. - 2022. - <http://library.roweb.online>

3. Стуйт А.В. Стратегии успешной коммуникации. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Стуйт А.В. - 2022. - <http://library.roweb.online>

4. Тристан О. А. Вербальная и невербальная коммуникации. Развитие психологической наблюдательности. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Тристан О. А. - 2022. - <http://library.roweb.online>

5. Тристан О. А. Технология деловой и профессиональной коммуникации. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Тристан О. А. - 2021. - <http://library.roweb.online>

6. Иконникова, О. Н. Деловые коммуникации : учебное пособие / О. Н. Иконникова, С. С. Калинин. — Таганрог : Таганрогский институт управления и экономики, 2021. — 148 с. — ISBN 978-5-9201-0178-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/146867.html>

5.3. Программное обеспечение

1. Microsoft Windows 10 Pro
2. Microsoft Office 2007

5.4. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Библиотека Гумер – гуманитарные науки - URL: <http://www.gumer.info/>
2. Библиотека учебной и научной литературы - URL: <http://sbiblio.com/biblio/default.aspx?pid=65>
3. Вестник МГОУ (электронный журнал) – URL: <http://www.evestnik-mgou.ru/>
4. Википедия — свободная энциклопедия. — URL: <http://ru.wikipedia.org>.
5. Вопросы психологии (электронный) – URL: <http://www.voppsyl.ru/about/subscribe/>
6. Журнал «Вопросы психологии» — URL: <http://www.voppsy.ru>.
7. Киберленинка - URL: <http://cyberleninka.ru/>
8. Материалы по психологии – <http://psychology-online.net>
9. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU — URL: <http://elibrary.ru>.
10. Национальная психологическая энциклопедия - URL: <http://vocabulary.ru/>
11. Персональный сайт Н.Н. Нечаева - URL: <https://sites.google.com/site/nechaevsite/>
12. Персональный сайт Овчаренко - URL: <https://www.sites.google.com/site/viktorovcharenko/home>
13. Поисковые системы. — URL: <http://www.google.ru/>, <http://www.yandex.ru/> и др.
14. Портал психологических изданий Psyjournals — URL: <http://psyjournals.ru>.
15. Психологический журнал «Дубна» - URL: <http://www.psyanima.ru/index.php>
16. Психология на русском языке - URL: <http://www.psychology.ru/>
17. Психология человека - URL: <http://www.psibook.com/>
18. Психология. Журнал Высшей школы экономики – URL: <http://psy-journal.hse.ru/about>
19. Психология. Курс Современной Гуманитарной академии – URL: <http://website-seo.ru/>
20. Психологи – URL: <http://www.wday.ru/psychologies/dosye/74/>
21. Российская психология: информационно_аналитический портал — URL: <http://rospsy.ru>.
22. Сайт Елены Ромек - URL: <http://lena.romek.ru/>

23. Экзистенциальная и гуманистическая психология – URL: <http://hpsy.ru/>

24. Электронная библиотека – URL: <http://www.koob.ru/>

25. Электронная библиотека – URL: <http://www.twirpx.com/files/>

26. Электронная гуманитарная библиотека. – URL: <http://www.gumfak.ru>.

- сайты психологических сообществ, центров оказания психологической помощи и т.д.:

27. Американская психологическая ассоциация – URL: <http://www.apa.org/>

28. Восточно-Европейская ассоциация экзистенциальной психотерапии – URL: <http://existentialtherapy.eu/>

29. Институт практической психологии и психоанализа – URL: <http://psychol.ru/>

30. Московская служба психологической помощи населению – URL: <http://www.msph.ru/index.shtml>

31. Профессиональная психотерапевтическая лига – URL: <http://www.oppl.ru/>

32. Психологический навигатор – URL: <http://www.psynavigator.ru/>

33. Психологический центр на Пятницкой 37 – URL: <http://pcnp.ru/index.php>

34. Российское психологическое общество – URL: <http://xn--n1abc.xn--p1ai/>

35. Русское психоаналитическое общество – URL: <http://www.rps-arbat.ru/>

36. Сообщество RusPsy – URL: <http://ruspsy.net/index.php>

37. Центр ТРИАЛОГ – URL: <http://www.trialog.ru/center/index.php>

6. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Лекционная аудитория, аудитория для групповых и индивидуальных консультаций, оснащенная комплектом мебели для учебного процесса, учебной доской, персональным компьютером, плазменной панелью.

2. Аудитория для проведения практических и семинарских занятий, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом мебели для учебного процесса, учебной доской, персональным компьютером, плазменной панелью.

3. Аудитория для самостоятельной работы студентов, оснащенная комплектом мебели для учебного процесса, учебной доской, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета.

7. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины

7.1. Методические рекомендации преподавателю

Данный раздел настоящей рабочей программы предназначен для начинающих преподавателей и специалистов-практиков, не имеющих опыта преподавательской работы.

Дисциплина «Тренинг профессиональной коммуникации» является дисциплиной, формирующей у обучающихся общепрофессиональную компетенцию ПК-3. В условиях конструирования образовательных систем на принципах компетентного подхода произошло концептуальное изменение роли преподавателя, который, наряду с традиционной ролью носителя знаний, выполняет функцию организатора научно-поисковой работы обучающегося, консультанта в процедурах выбора, обработки и интерпретации информации, необходимой для практического действия и дальнейшего развития, что должно обязательно учитываться при проведении лекционных и практических занятий по дисциплине «Тренинг профессиональной коммуникации».

Преподавание теоретического (лекционного) материала по дисциплине «Тренинг профессиональной коммуникации» осуществляется на основе междисциплинарной интеграции и четких междисциплинарных связей в рамках образовательной программы и учебного плана по направлению 37.03.01 Психология.

Подробное содержание отдельных разделов дисциплины «Тренинг профессиональной коммуникации» рассматривается в п.5 рабочей программы.

Методика определения итогового семестрового рейтинга обучающегося по дисциплине «Тренинг профессиональной коммуникации» представлена в составе ФОС по дисциплине в Приложении 1 к рабочей программе.

Примерные варианты тестовых заданий для текущего контроля и перечень вопросов к зачету по дисциплине представлены в составе ФОС по дисциплине в Приложении 1 к рабочей программе.

Перечень основной и дополнительной литературы и нормативных документов, необходимых в ходе преподавания дисциплины «Тренинг профессиональной коммуникации», приведен в п.8 настоящей рабочей программы. Преподавателю следует ориентировать обучающихся на использование при подготовке к промежуточной аттестации оригинальной версии нормативных документов, действующих в настоящее время.

7.2. Методические указания обучающимся

Получение углубленных знаний по дисциплине достигается за счет активной самостоятельной работы обучающихся. Выделяемые часы целесообразно использовать для знакомства с учебной и научной литературой по проблемам дисциплины, анализа научных концепций.

В рамках дисциплины предусмотрены различные формы контроля уровня достижения обучающимися заявленных индикаторов освоения компетенций. Форма текущего контроля – активная работа на практических занятиях, письменные контрольные работы, тестирование. Формой промежуточного контроля по данной дисциплине является зачет, в ходе которого оценивается уровень достижения обучающимися заявленных индикаторов освоения компетенций.

Методические указания по освоению дисциплины.

Лекционные занятия проводятся в соответствии с содержанием настоящей рабочей программы и представляют собой изложение теоретических основ дисциплины.

Посещение лекционных занятий является обязательным.

Конспектирование лекционного материала допускается как письменным, так и компьютерным способом.

Регулярное повторение материала конспектов лекций по каждому разделу в рамках подготовки к текущим формам аттестации по дисциплине является одним из важнейших видов самостоятельной работы студента в течение семестра, необходимой для качественной подготовки к промежуточной аттестации по дисциплине.

Проведение практических занятий по дисциплине «Тренинг профессиональной коммуникации» осуществляется в следующих формах:

- анализ правовой базы, регламентирующей деятельность организаций различных организационно-правовых форм;
- опрос по материалам, рассмотренным на лекциях и изученным самостоятельно по рекомендованной литературе;
- решение типовых расчетных задач по темам;
- анализ и обсуждение практических ситуаций по темам.

Посещение практических занятий и активное участие в них является обязательным.

Подготовка к практическим занятиям обязательно включает в себя изучение конспектов лекционного материала и рекомендованной литературы для адекватного понимания условия и способа решения заданий, запланированных преподавателем на конкретное практическое занятие.

Методические указания по выполнению различных форм внеаудиторной самостоятельной работы

Изучение основной и дополнительной литературы, а также нормативно-правовых документов по дисциплине проводится на регулярной основе в разрезе каждого раздела в соответствии с приведенными в п.5 рабочей программы рекомендациями для подготовки к промежуточной аттестации по дисциплине «Тренинг профессиональной коммуникации». Список основной и дополнительной литературы и обязательных к изучению нормативно-

правовых документов по дисциплине приведен в п.7 настоящей рабочей программы. Следует отдавать предпочтение изучению нормативных документов по соответствующим разделам дисциплины по сравнению с их адаптированной интерпретацией в учебной литературе.

Решение задач в разрезе разделов дисциплины «Тренинг профессиональной коммуникации» является самостоятельной работой обучающегося в форме домашнего задания в случаях недостатка аудиторного времени на практических занятиях для решения всех задач, запланированных преподавателем, проводящим практические занятия по дисциплине.

Методические указания по подготовке к промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Тренинг профессиональной коммуникации» проходит в форме зачета. Билет к зачету по дисциплине состоит из 2 вопросов теоретического характера и практического задания. Примерный перечень вопросов к зачету по дисциплине «Тренинг профессиональной коммуникации» и критерии оценки ответа обучающегося на зачете для целей оценки достижения заявленных индикаторов сформированности компетенций приведены в составе ФОС по дисциплине в Приложении 1 к рабочей программе.

Обучающийся допускается к промежуточной аттестации по дисциплине независимо от результатов текущего контроля.

8. Фонд оценочных средств по дисциплине

8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины. Формы контроля формирования компетенций

Код и наименование компетенций	Индикаторы достижения компетенции	Форма контроля	Этапы формирования (разделы дисциплины)
ПК - 3 – способен к разработке и реализации стандартных программ, направленных на профилактику проблем в личностном и социальном статусе, образовании и профессиональном развитии	ИПК-3.1. Формулирует требования в соответствии с теоретико-методологическими основами психологического просвещения и психологической профилактики проблем в личностном и социальном развитии, образовании и профессиональном выборе; ИПК-3.2. Эффективно разрабатывает стандартные программы, направленные на психологическое просвещение и профилактику отклонений в личностном и социальном статусе, образовании и профессиональном развитии; ИПК-3.3. Осуществляет применение конкретных процедур и методов психологического просвещения и профилактики отклонений в личностном и социальном	Промежуточный контроль: зачет Текущий контроль: опрос на практических занятиях; контрольная работа	1-6

	статусе, сопровождения образовательного процесса и профессионального развития.		
--	--	--	--

8.2. Показатели и критерии оценивания компетенций при изучении дисциплины, описание шкал оценивания

8.2.1. Критерии оценки ответа на зачете

(формирование компетенции ПК-3, индикаторы ИПК-3.1, ИПК-3.2, ИПК-3.3)

«5» (отлично) или «зачтено»: обучающийся демонстрирует системные теоретические знания, практические навыки, владеет терминами, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью и способность быстро реагировать на уточняющие вопросы.

«4» (хорошо) или «зачтено»: обучающийся демонстрирует прочные теоретические знания, практические навыки, владеет терминами, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью, но при этом делает несущественные ошибки, которые быстро исправляет самостоятельно или при незначительной коррекции преподавателем.

«3» (удовлетворительно) или «зачтено»: обучающийся демонстрирует неглубокие теоретические знания, проявляет слабо сформированные навыки анализа явлений и процессов, недостаточное умение делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает не достаточно свободное владение монологической речью, терминами, логичностью и последовательностью изложения, делает ошибки, которые может исправить только при коррекции преподавателем.

«2» (неудовлетворительно) или «не зачтено»: обучающийся демонстрирует незнание теоретических основ предмета, отсутствие практических навыков, не умеет делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает слабое владение монологической речью, не владеет терминами, проявляет отсутствие логичности и последовательности изложения, делает ошибки, которые не может исправить даже при коррекции преподавателем, отказывается отвечать на дополнительные вопросы.

8.2.2. Критерии оценки работы обучающегося на практических занятиях

(формирование компетенции ПК-3, индикаторы ИПК-3.1, ИПК-3.2, ИПК-3.3)

«5» (отлично): выполнены все практические задания, предусмотренные практическими занятиями, обучающийся четко и без ошибок ответил на все контрольные вопросы, активно работал на практических занятиях.

«4» (хорошо): выполнены все практические задания, предусмотренные практическими занятиями, обучающийся с корректирующими замечаниями преподавателя ответил на все контрольные вопросы, достаточно активно работал на практических занятиях.

«3» (удовлетворительно): выполнены все практические задания, предусмотренные практическими занятиями с замечаниями преподавателя; обучающийся ответил на все контрольные вопросы с замечаниями.

«2» (неудовлетворительно): обучающийся не выполнил или выполнил неправильно практические задания, предусмотренные практическими занятиями; обучающийся ответил на контрольные вопросы с ошибками или не ответил на контрольные вопросы.

8.2.3. Критерии оценки контрольной работы

(формирование компетенции ПК-3, индикаторы ИПК-3.1, ИПК-3.2, ИПК-3.3)

«5» (отлично): все задания контрольной работы выполнены без ошибок в течение отведенного на работу времени; работа выполнена самостоятельно, присутствуют собственные обобщения, заключения и выводы; отсутствуют орфографические и пунктуационные ошибки.

«4» (хорошо): задания контрольной работы выполнены с незначительными замечаниями в полном объеме либо отсутствует решение одного задания; работа выполнена самостоятельно, присутствуют собственные обобщения, заключения и выводы; отсутствуют грубые орфографические и пунктуационные ошибки.

«3» (удовлетворительно): задания контрольной работы имеют значительные замечания; работа выполнена самостоятельно, присутствуют собственные обобщения; присутствуют грубые орфографические и пунктуационные ошибки.

«2» (неудовлетворительно): задания в контрольной работе выполнены не полностью или неправильно; отсутствуют или сделаны неправильно выводы и обобщения; присутствуют грубые орфографические и пунктуационные ошибки.

8.2.4. Критерии оценки тестирования

(формирование компетенции ПК-3, индикаторы ИПК-3.1, ИПК-3.2, ИПК-3.3)

Тестирование оценивается в соответствии с процентом правильных ответов, данных обучающимся на вопросы теста.

Стандартная шкала соответствия результатов тестирования выставяемой балльной оценке:

- «отлично» – свыше 85% правильных ответов;
- «хорошо» – от 70,1% до 85% правильных ответов;
- «удовлетворительно» – от 55,1% до 70% правильных ответов;
- «неудовлетворительно» – от 0 до 55% правильных ответов.

«5» (отлично): тестируемый демонстрирует системные теоретические знания, владеет терминами и обладает способностью быстро реагировать на вопросы теста.

«4» (хорошо): тестируемый в целом демонстрирует системные теоретические знания, владеет большинством терминов и обладает способностью быстро реагировать на вопросы теста.

«3» (удовлетворительно): системные теоретические знания у тестируемого отсутствуют, он владеет некоторыми терминами и на вопросы теста реагирует достаточно медленно.

«2» (неудовлетворительно): системные теоретические знания у тестируемого отсутствуют, терминологией он не владеет и на вопросы теста реагирует медленно.

8.2.5. Итоговое соответствие балльной шкалы оценок и уровней сформированности компетенций по дисциплине:

Уровень сформированности компетенции	Оценка	Пояснение
Высокий	«5» (отлично) или «зачтено»	теоретическое содержание и практические навыки по дисциплине освоены полностью; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены на высоком уровне; компетенции сформированы
Средний	«4» (хорошо) или «зачтено»	теоретическое содержание и практические навыки по дисциплине освоены полностью; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены с незначительными замечаниями; компетенции в целом сформированы
Удовлетворительный	«3» (удовлетворительно) или «зачтено»	теоретическое содержание и практические навыки по дисциплине освоены частично, но пробелы не носят существенного характера; большинство предусмотренных программой обучения учебных задач выполнено, но в них имеются ошибки;

		компетенции сформированы частично
Неудовлетворительный	«2» (неудовлетворительно) или «не зачтено»	теоретическое содержание и практические навыки по дисциплине не освоены; большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий либо не выполнено, либо содержит грубые ошибки; дополнительная самостоятельная работа над материалом не приводит к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий; компетенции не сформированы

8.3. Методические материалы (типовые контрольные задания), определяющие результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения

Контрольные задания, применяемые в рамках текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине, носят универсальный характер и предусматривают возможность комплексной оценки всего набора заявленных по данной дисциплине индикаторов сформированности компетенций.

8.3.1. Текущий контроль (контрольные задания на практических занятиях) (формирование компетенции ПК-3, индикаторы ИПК-3.1, ИПК-3.2, ИПК-3.3)

Примеры контрольных заданий для рассмотрения на практических занятиях.

Раздел 1 «Коммуникативное поведение и его особенности»

1. Сущность общения.
2. Личность и общество.
3. Структура общения.
4. Цели, содержание и средства общения.
5. Функции общения.
6. Стили и виды общения.
7. Коммуникация, интеракция и социальная перцепция как взаимосвязанные стороны общения.
8. Эффект первичности.
9. Эффект новизны.
10. Эффект ореола.
11. Стереотипы общения.

Раздел 2 «Стратегии успешной коммуникации»

1. Культура речи делового человека.
2. Публичное выступление как процесс.
3. Подготовка публичного выступления.
4. Техника публичного выступления.
5. Этапы выступления.
6. Язык и стиль публичного выступления.
7. Вопросы и их классификация.
8. Аргументы (логические и психологические), требования к аргументации.
9. Риторические приемы.
10. Требования к выступлению.

Раздел 3 «Технология деловой и профессиональной коммуникации»

1. Понятие об этике.
2. Понятие об этикете, истории его возникновения и развития.
3. Деловой этикет.
4. Правила этикета.

5. Правила вербального этикета.
6. Правила общения по телефону.
7. Правила деловой переписки.
8. Национальные особенности этикета.
9. Светский этикет.
10. Эпистолярный этикет.

Раздел 4 «Вербальная и невербальная коммуникации. Развитие психологической наблюдательности»

1. Понятие «психологической наблюдательности» в психологической науке.
2. Наблюдение и наблюдательность.
3. Наблюдательность как качество личности.
4. Личностные детерминанты психологической наблюдательности (Е.А. Петрова, А.А. Родионова).
5. Система упражнений для развития наблюдательности.
6. Наблюдательность как профессионально значимое качество.
7. Ошибки наблюдательности.
8. Оценка наблюдательности.
9. Психологическая наблюдательность в работе психолога.
10. Наблюдательность в различных видах профессиональной деятельности.

Раздел 5 «Коммуникативные барьеры в общении»

1. Методы предотвращения коммуникативных барьеров.
2. Схема выхода из ситуации «барьера».
3. Основные правила предотвращения барьеров общения.
4. Этика поведения и правила ведения беседы.
5. Способы и приемы преодоления коммуникативных барьеров в деловом общении.
6. Понятие конфликта и его социальная роль.
7. Источник и субъекты конфликта.
8. Классификация конфликтов.
9. Причины и последствия конфликтов.
10. Разрешение конфликтов и стратегии поведения в конфликтных ситуациях.

Раздел 6 «Социально-психологический тренинг как активная форма развития коммуникативной компетентности»

1. Развитие профессионального самосознания в тренинговой группе.
2. Развитие профессионального общения в тренинговой группе.
3. Организационные аспекты комплектования групп и проведения тренинговых занятий с представителями профессии.
4. Специфика целей и задач тренинговой программы развития профессионального самосознания и общения.
5. Содержательные аспекты тренинговой программы развития профессионального самосознания и общения.
6. Сценарии тренинговых занятий.
7. Игровые процедуры на тренинговых занятиях.
8. Ведущий как руководитель, тренер и участник коммуникации.
9. Задачи и содержание работы ведущего.
10. Требования к ведущему.
11. Стили руководства ведущего.
12. Подготовка ведущих тренинговых групп.

8.3.2. Текущий контроль (контрольная работа)

(формирование компетенции ПК-3, индикаторы ИПК-3.1, ИПК-3.2, ИПК-3.3)

В рамках изучения дисциплины проводится контрольная работа, охватывающая изученные темы.

Контрольная работа. Контрольная работа включает анализ профессиональных проблем организационной практики. Контрольная работа предполагает самостоятельное исследование по выбранной проблеме и последующая презентация результатов исследования (доклад на занятии, выступление на конференции, статья в научном журнале или сборнике материалов конференции).

Темы контрольных работ

Раздел 1

Задание

Установите соответствие между профессиональными терминами и их определениями:	
Коммуникативный процесс	непрерывное взаимодействие участников коммуникации. В целях анализа и описания выделяют дискретные единицы коммуникации (коммуникативные акты).
Барьеры коммуникации	препятствия, вызванные естественными, социальными и психологическими факторами, возникающими в процессе коммуникации.
Взаимная коммуникация	в теории коммуникации - постоянный обмен ролями между адресатом и адресантом в процессе коммуникации.
Каналы коммуникаций	пути и средства распространения информации от адресанта к адресату.
Коммуникативное действие	символически опосредованное действие, регулируемое нормами, направленное на достижение взаимодействия.
Коммуникативные интенции	субъективные мотивы: побуждающие индивида вступать в процесс коммуникации и обусловленные интересом либо к партнеру по коммуникации, либо к теме коммуникации.
Коммуникационный контроль	систематическая проверка и управление процессом коммуникации между индивидами, социальными группами и системами.
Креатив	творческая составляющая коммуникативного процесса.
Метакоммуникация	связи, существующие между партнерами по коммуникации помимо содержания коммуникационного процесса.
Многоступенчатая коммуникация	коммуникативный процесс, включающий ряд посредников (медиаторов) между адресантом и адресатом.
Модель коммуникации	абстрактное, речевое или графическое изображение процессов коммуникации, выражающее взаимосвязь между адресантом (коммуникатором), адресом, каналами коммуникаций, средствами коммуникации и адресатом (коммуникантом).
Односторонняя коммуникация	коммуникативный процесс, в ходе которого поведение одного из его участников ограничено только передачей информации, а другого - только ее приемом.
Социальная кибернетика	совокупность теорий и методов исследования обратной связи между индивидами, группами индивидов и обществом в процессе коммуникации.
Цепь коммуникации	совокупность звеньев коммуникационного процесса, по которым определяется информация.
Каналы коммуникаций	пути и средства распространения информации от адресанта к адресату.
Стиль коммуникации	способ коммуникации, обусловленный индивидуальностью адресанта, выражающийся в предпочтении определенных кодов, каналов и средств коммуникации, а также степени соблюдения правил того или

	иного языка.
Коммуникант	участник коммуникации, задействованный в коммуникативном акте: отправитель или получатель, порождающий и интерпретирующий сообщения. Коммуникантами могут быть человеческие индивиды и общественные институты: правительства, партии, фирмы и т. п.
Лидер мнений	человек, выступающий в качестве посредника между средствами коммуникации и собственной группой, осуществляющий выбор и интерпретацию передаваемой информации.
Программа партнерской тактики	ориентация вербального поведения на определенного партнера по коммуникации, требующая предварительного знания его ориентаций и установок.
Ожидание легитимности	ожидание коммуникатора, состоящее в том, что его партнер по коммуникации способен обосновать те нормы, которым он следует.

Раздел 2

Задание

Установите соответствие между профессиональными терминами и их определениями:	
Агрессивное поведение	нападки на оппонента без учета ситуации и чувств, потребностей или прав объекта нападок.
Адаптация к аудитории	активный процесс вербального и визуального приспособления материала для представления конкретной аудитории.
Когнитивные препятствия	препятствия, возникающие, когда группа ощущает давление как результат трудности задачи, нехватки информации или ограниченного времени.
Импровизированная речь	тщательно подготовленная и отрепетированная речь, конкретная форма которой определяется в момент выступления.
Коммуникативные способности	индивидуально-психологические особенности личности, обеспечивающие эффективное взаимодействие и адекватное взаимопонимание между людьми в процессе общения или выполнения совместной деятельности.
Манипуляция	один из способов управления людьми путем создания иллюзий или условий для контролирования поведения. Это воздействие направлено на психические структуры человека, осуществляется скрытно и ставит своей задачей изменение мнений, побуждений и целей людей в нужном некоторой группе людей направлении.
Персонификация	приспособление информации к специфическим представлениям аудитории.
Межличностный конфликт	результат ситуации, когда потребности или представления одного человека не соответствуют потребностям или представлениям другого.
Персонализация чувств и мнений	использование высказываний от первого лица для идентификации себя как источника конкретных мыслей или чувств.
Ассоциация	способность какой-либо мысли вызывать воспоминание о другой мысли, связанной с первой.
Вербальное общение	использует в качестве знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык, то есть систему фонетических знаков, включающую два принципа: лексический и синтаксический. Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения.
Взаимопонимание	понимание того, что оратор и аудитория располагают одними и теми же сведениями, а также испытывают похожие чувства и имеют общий опыт.

Дискриминация	несправедливое обращение с людьми или причинение им вреда на основании их принадлежности к той или иной группе.
Жаргон	техническая терминология или характерные идиомы, употребляемые в специальной деятельности или узкими группами.
Тезис	высказывание, содержащее конкретные составляющие речи в поддержку намеченной цели.
Темперамент	индивидуально-психологические особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов и поведения.
Текстовая схема	обобщение, краткое содержание или основные идеи.
Теория межличностных потребностей	теория, согласно которой возникновение, развитие и поддержание отношений зависит от того, насколько хорошо каждый человек удовлетворяет межличностные потребности другого.
Этика общения	совокупность конкретных практических приемов, норм (прежде всего моральных), правил общения.
Ясность основных положений	формулировка основных положений, вызывающая одинаковые образы в сознании всех слушателей.

Раздел 3

Задание

Установите соответствие между профессиональными терминами и их определениями:	
Авторитет	власть, влияние, общее признание.
Беседа деловая	распространенный вид непосредственного делового общения в диалогической устной форме.
Административные навыки	способность стимулировать и руководить (направлять) людьми или группами для достижения цели или выполнения задания.
Беседа разговорная	непосредственный неофициальный устный разговор, основная цель которого – само общение, неторопливое, продолжительное, интеллектуально и эмоционально обогащающее.
Альтруист	человек, готовый жертвовать ради других своими личными интересами.
Деловая коммуникация	процесс взаимодействия деловых партнеров, направленный на организацию и оптимизацию того или иного вида деятельности.
Деловой имидж	образ личности, как совокупность ассоциаций и впечатлений, который складывается в сознании и формирует определенное отношение к ней.
Деловой этикет	установленный порядок поведения в сфере бизнеса и деловых контактов, своеобразный кодекс хороших манер и правил поведения, принятых в данном обществе.
Этикет	правила хорошего тона, принятый порядок поведения, обеспечивающий установление контакта, а также поддержание уважительного и доброжелательного общения собеседников, установленный порядок поведения где-либо.
Харизма	наделение личности свойствами, вызывающими преклонение перед ней и безоговорочную веру в ее возможности.
Управление конфликтами	«техника безопасности», включающая в себя набор средств и методов предотвращения и разрешения конфликтов, применение которых если и не позволит вам полностью избежать, то хотя бы уменьшить количество и напряженность, минимизировать негативные последствия конфликтов, вовремя и умело их разрешать.
Поведенческая гибкость	способность изменять личное поведение в соответствии с целями или реагировать на изменение ситуации.
Переговоры	жанр деловой риторики: обсуждение проблемы с целью прийти к полному или относительному согласию сторон в области ее

	понимания и перейти к практическим деловым действиям в этой связи.
Невербальные средства общения	все несловесные (дополнительные к словесным или заменяющие словесные) средства передачи информации: взгляд, мимика, жесты, движение, молчание, физический контакт (например, рукопожатие, похлопывание по плечу)
Навыки планирования и организации	способность выбрать курс действий и сконцентрировать ресурсы для достижения цели.
Коммуникабельность	способность к установлению контакта с партнером по общению, навыки ведения беседы и умение поддерживать длительные отношений.
Навыки принятия решений	способность использовать информацию и логику для поиска альтернативных решений.
Культура речи	качество речи, обеспечивающее эффективное достижение цели общения при соблюдении языковых, коммуникативных и этических норм.
Навыки снятия стресса	способность сохранять высокую работоспособность при наличии стресса.
Личное влияние	способность производить хорошее впечатление.

Раздел 4

Задание

Установите соответствие между профессиональными терминами и их определениями:	
Кинесика	самая большая система, включающая в себя различные движения — позы, походку, жесты и мимику.
Гаптика	прикосновения коммуникатора к себе и реципиенту.
Паралингвистика	параметры голоса человека.
Экстралингвистика	неречевые вкрапления в речь: стоны, смех, плач, вздохи, паузы, «слова паразиты» («mmm», «ох», «вот»).
Окулесика	визуальное поведение людей во время общения.
Пространство группы	пространство, в которое «допускаются» только члены своей группы.
Персональное (личное) пространство	пространство вокруг человека, ограниченное мысленной чертой, за которую другим людям не следует заходить.
Барьеры коммуникативные	- препятствия эффективной коммуникации, взаимопониманию между людьми, являющееся в первую очередь следствием того, что одно и то же понятие, событие и т. д. может иметь разный смысл, а также психологически обусловленные феномены и закономерности социального восприятия.
Выразительные движения	внешнее выражение психических и эмоциональных состояний, проявляющихся в жестикуляции, мимике и пантомимике, а также вокальной экспрессии, которые играют решающую роль в интерпретации и понимании поведения человека, его намерений и т.п.; один из синонимов невербальной коммуникации.
Двухступенчатая коммуникация	закономерность распространения и воздействия массовой информации через своеобразных посредников, так называемых лидеров мнений, чьи оценки и высказывания весомы для людей.
Жест психологический	внутреннее, мысленное намерение человека совершить некое действие, проявляющееся в его невербальных проявлениях и вербальных высказываниях.
Имидж	стереотипизированный, эмоционально окрашенный, обычно специально создаваемый образ какого-либо человека или социального объекта, существующий в массовом сознании.
Невербальная	совокупность неречевых коммуникативных средств - система жестов,

коммуникация	знаков, символов, кодов, использующихся для передачи сообщения с большой степенью точности и играющих важнейшую роль в смысловом понимании людьми друг друга; в дискурсивной психологии - процесс производства и обработки паралингвистического дискурса.
Интеракция	социальное взаимодействие, контакт; в основе возникновения лежат механизмы согласования, подстройки и переноса программ поведения партнеров.
Межличностная коммуникация	процесс обмена сообщениями и их интерпретации двумя или несколькими индивидами, вступивших в определенные отношения друг с другом.
Неконгруэнтность паралингвистическая	рассогласование (несоответствие) между различными невербальными коммуникативными проявлениями, демонстрируемыми одновременно или последовательно.
Социально-психологическая рефлексия	механизм межличностного восприятия; осознание действующим индивидом как он воспринимается партнером по общению и понимание другого путем размышления за него.
Вербальная коммуникация	процесс общения с помощью языка, т. е. речь.
Интерпретация	процедура установления содержания понятий, значений и изображений посредством их приложения к гой или иной предметно сущностной области и вербально артикулированной объективации.
Язык тела	система неречевых знаков и экспрессивных проявлений, служащая средством человеческого общения; один из синонимов невербальной коммуникации.

Раздел 5

Задание

Установите соответствие между профессиональными терминами и их определениями:	
Барьеры коммуникации	индивидуальные, социальные или ситуационные, объективные или субъективные факторы, вызывающие искажение информации в процессе ее передачи.
Внимание	состояние психологической концентрации, сосредоточенности на каком-либо объекте; этап процесса восприятия.
Восприятие	процесс приема и переработки человеком различной информации, поступающей в мозг через органы чувств, завершающийся формированием образа.
Внушение	целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу, при котором осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии.
Фонетический барьер	барьер, который возникает в связи с различными знаковыми средствами передачи информации.
Жесты-адапторы	специфические привычки человека, связанные с движениями рук.
Семантический барьер	барьер, который возникает, когда люди по каким-то причинам не понимают смысла сказанного, чаще всего, когда люди являются носителями различных субкультур внутри господствующей культуры.
Жесты-регуляторы	жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо.
Жаргон	техническая терминология или характерные идиомы, употребляемые в специальной деятельности или узкими группами.
Жесты-эмблемы	своеобразные заменители слов или фраз в обращении.
Сленг	неофициальный нестандартный словарь.
Информационная перегрузка	ситуация снижения эффективности общения в результате того, что человек получает такое большое количество сообщений, что

	перестает справляться с декодированием.
Экспрессивный стиль	стиль, который характеризуется эмоциональностью, экзальтированностью, жестикуляцией, богатыми голосовыми вариациями и восторженными оценками.
Логический стиль	стиль, который проявляется в последовательности, доказательности, подборе фактов, обстоятельности выражений и точной терминологии.
Стилистический барьер	барьер, который определяется разностью стиля подачи информации, то есть разными приемами использования средств языка для выражения мыслей.
Коммуникативные способности	интегрирующий показатель способности индивида к различению популярных и непопулярных коллег, к самоконтролю в межличностных отношениях, способности быть убедительным и ставить перед собой определенные цели.
Конкуренция	конфликтный тип отношений участников взаимодействия, преследующих различные цели.
«Культурный шок»	психологическое состояние, формирующееся у человека при соприкосновении с другой культурой, сопровождающееся тревогой, напряженностью, чувством потери и отверженности.
Авторитетность	характеристика источника информации, которая определяется такими его параметрами, как надежность, компетентность, привлекательность, искренность, объективность.
Шумовые помехи	факторы, которые снижают качество сигнала (передачи).

Раздел 6

Задание

Установите соответствие между профессиональными терминами и их определениями:	
Активность личности	способность человека производить общественно значимые преобразования в мире на основе присвоения богатств материальной и духовной культуры.
Внушение	метод психологического воздействия, представляющий собой целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу.
Гаптика	сенсорная система, включающая каждую рецепцию и осязание, совокупность тактильных проявлений человека, участвующих в коммуникации (прикосновение, рукопожатие, похлопывание и т.п.).
Групповая динамика	совокупность внутригрупповых социально-психологических процессов и явлений, характеризующих весь цикл жизнедеятельности малой группы, к которой относится и учебная, тренинговая группа.
Групповое (корпоративное) чувство	осознание членами группы того, что они составляют особую социальную единицу, в чем-то отличающуюся от других групп.
Заражение	метод психологического воздействия, при котором происходит бессознательная, невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям. Она проявляется не через более или менее осознанное принятие какой-то информации или образцов поведения, а через передачу определенного эмоционального состояния.
Игра	форма деятельности в условных ситуациях, направленная на воссоздание и усвоение общественного опыта, фиксированного в социально закрепленных способах осуществления предметных действий, в предметах науки и культуры.
Игра ролевая	— род игровых методов активного социально-психологического обучения, основанный на моделировании и проигрывании социальных ролей в процессе решения учебно-профессиональных

	задач. Ролевая игра — это интерактивный метод, который позволяет обучаться на собственном опыте путем специально организованного и регулируемого «проживания» жизненной или профессиональной ситуации.
Инсайт (в креативном процессе)	кратковременный, но очень отчетливый этап креативного процесса, момент поступления в сферу сознания решения проблемы, характеризующийся бурными позитивными эмоциями, оживлением, даже эйфорией.
Коммуникативная компетентность	основанная на знаниях и чувственном опыте ориентированность в ситуациях общения; предполагает ситуативную адаптивность и свободное владение вербальными и невербальными (речевыми и неречевыми) средствами социального поведения.
Метод групповой дискуссии в социально-психологическом тренинге	непрерывный, нерегламентированный обмен мнениями, суждениями между членами группы, в ходе которого создается возможность рефлексии участниками тренинга своих неосознанных проблем, внутренних противоречий, являющихся причинами трудностей в общении.
Методы психологического воздействия	способы психологического влияния на человека посредством знаков, механизмов идентификации и рефлексии в ходе деятельности, в том числе учебной.
Невербальный знак	любой знак, кроме устного и письменного языка, используемый в невербальной коммуникации; применяется к широкому кругу явлений: от выражения лица и жеста до моды и статусной символики, от танца и драмы, до музыки и пантомимы.
Подражание	метод психологического воздействия, при котором осуществляется не простое принятие внешних черт поведения другого человека или массовых психических состояний, но воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения; в результате подражания формируются групповые нормы и ценности.
Социально-перцептивные способности	способность, формирующаяся в общении и обеспечивающая возможность адекватного отражения психических состояний человека, его свойств и качеств, способность предвидеть свое воздействие на этого человека.
Социально-психологический (групповой психологический) тренинг	вид методов активного социально-психологического обучения, основанных на целенаправленном, комплексном и относительно продолжительном по времени использовании совокупности методов групповой работы (ролевых игр, групповых дискуссий, психотехнических упражнений и др.) в интересах развития, психокоррекции и психотерапии личности человека.
Социально-психологический тренинг личностного роста (развития)	разновидность социально-психологического тренинга, направленного на развитие психических процессов (познавательных, волевых и эмоциональных), свойств и качеств человека.
Социально-ролевой тренинг	частная форма (составная часть) социально-психологического тренинга общения, направленная на решение внутренних конфликтов индивида путем отработки навыков тех или иных социальных функций в учебной группе.
Социально-психологический тренинг партнерского общения	разновидность социально-психологического тренинга, направленного на развитие у обучаемых навыков эффективного общения и повышения коммуникативной компетентности.
Социально-психологический	разновидность социально-психологического тренинга, направленного на развитие таких профессиональных и жизненных умений человека,

тренинг профессиональных и жизненных умений	как умения решения проблем и принятия решения, общения, самоуправления, самопонимания и самоподдержки, эмоционального самоконтроля, поддержания здоровья, развития настойчивости, уверенности в себе, критичности мышления, «Я-концепции».
---	--

8.3.3. Промежуточный контроль (вопросы к зачету)

(формирование компетенции ПК-3, индикаторы ИПК-3.1, ИПК-3.2, ИПК-3.3)

Примерные вопросы к зачету

1. Понятие, особенности и функции межличностной коммуникации.
2. Понятие межличностной коммуникации.
3. Функции межличностной коммуникации: информационная, экспрессивная, прагматическая и социальная.
4. Законы и категории теории коммуникации.
5. Законы и условия коммуникации.
6. Категории коммуникации: коммуникация, коммуникативное пространство, коммуникативное время.
7. Законы и категории теории коммуникации.
8. Законы и условия коммуникации.
9. Категории коммуникации: коммуникация, коммуникативное пространство, коммуникативное время.
10. Коммуникация как процесс.
11. Особенности коммуникативного процесса.
12. Динамика коммуникации: производство информации, ее тиражирование (мультипликация), распространение, прием, распознавание и использование информации.
13. Структурные модели коммуникации.
14. Модель коммуникации Аристотеля.
15. Модель коммуникации Лассуэлла.
16. Модель Шеннона-Уивера.
17. Модель М. де Флера.
18. Циркулярная модель коммуникации Шрамма и Осгуда.
19. Двухканальная модель речевой коммуникации.
20. Модель двухступенчатой коммуникации П. Лазерсфельда, Б. Берельсона и Г. Годэ.
21. Модель «ИСКП» (SMCR).
22. Элементы коммуникативного процесса.
23. Предпосылки и условия успешной (или, напротив, неуспешной, затрудненной) коммуникации.
24. Характеристики ситуации общения.
25. Типы ситуаций общения.
26. Социальные стереотипы.
27. Коммуникативный стиль.
28. Схемы поведения в межличностном взаимодействии по К. Хорни.
29. Понятие коммуникативной компетентности.
30. Коммуникативные способности.
31. Коммуникативное знание.
32. Восприятие и передача коммуникативных сигналов.
33. Коммуникативные драмы.
34. Преодоление коммуникативных драм с помощью коммуникативных умений.
35. Активное слушание.
36. Саморегуляция эмоционального напряжения.
37. Классификация техник активного слушания.

38. Техники постановки вопросов.
39. Техники малого разговора: цитирование партнера, позитивные констатации, информирование и интересный рассказ.
40. Техники вербализации (ступень А, Б, В).
41. Техники малого разговора.
42. Малый разговор в технике цитирования.
43. Малый разговор в технике позитивных констатаций.
44. Малый разговор в технике информирования.
45. Малый разговор в технике интересного рассказа.
46. Ошибки вербализации и способы их преодоления.
47. Техники саморегуляции эмоционального напряжения.
48. Техники, снижающие и повышающие напряжение.
49. Формулы вербализации чувств.
50. Ошибки в регуляции эмоционального напряжения и способы их преодоления.
51. Взгляд и визуальный контакт в общении.
52. Взгляд и зрительное поведение.
53. Язык взглядов в межличностной коммуникации.
54. Паттерны взгляда и зрительный контакт.
55. Взгляд как невербальное выражение личности.
56. Жесты в коммуникативном процессе.
57. Понятие жестов.
58. Функции жестов.
59. Классификация жестов.
60. Взаимосвязь жестов с речью.
61. Проксемика.
62. Пространственное поведение и физический контакт.
63. Пространство и дистанция.
64. Позы человека.
65. Ориентация тела.
66. Внешний вид и самопрезентация.
67. Классификация коммуникативных барьеров.
68. Понятие коммуникативного барьера.
69. Классификация по видам деятельности, по видам и уровням коммуникации.
70. Четыре типа барьеров речевой коммуникации: фонетические, семантические, стилистические и логические.
71. Классификация М.А. Василика: физические барьеры коммуникации, технические барьеры, человеческие барьеры.
72. Психофизиологические, психологические и социокультурные барьеры.
73. Эмоциональные барьеры в общении.
74. Психофизиологические барьеры.
75. Психологические барьеры.
76. Социокультурные барьеры.
77. Барьеры в бизнес-коммуникации.