


**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
**(ФГБОУ ВО «ВГУ»)**

**УТВЕРЖДАЮ**

Заведующий кафедрой  
общей и социальной психологии

  
Гайдар К.М.  
подпись

23.05.2022

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**Б1.В.11 Психология общения и переговоров**

*Код и наименование дисциплины в соответствии с Учебным планом*

**1. Код и наименование специальности:**

37.05.02 Психология служебной деятельности

**2. Специализация:** Психологическое обеспечение служебной деятельности в экстремальных условиях

**3. Квалификация выпускника:** психолог

**4. Форма образования:** очная

**5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины:** общей и социальной психологии факультета философии и психологии

**6. Составители программы:** Пинегина Наталья Михайловна, канд. психол. наук, доцент

*ФИО, ученая степень, ученое звание*

**7. Рекомендована:** научно-методическим советом факультета философии и психологии, протокол от 25.05.2022, № 1400-05

*наименование рекомендующей структуры, дата, номер протокола*

с дополнениями рекомендована научно-методическим советом факультета философии и психологии, протокол от 30.11.2022, № 1400-09

*отметки о продлении*

**8. Учебный год:** 2025/2026

**Семестр(-ы):** 8

## 9. Цели и задачи учебной дисциплины:

*Целью освоения учебной дисциплины является:*

- формирование у обучающихся систематизированных научных представлений, знаний, умений и компетенций, позволяющих квалифицированно использовать теоретические знания по психологии общения и переговоров в реализации профессиональной деятельности психолога.

*Задачи учебной дисциплины:*

- усвоение обучающимися системы знаний о категориальном аппарате, методологических принципах, основных направлениях, проблемах и феноменологии психологии общения и переговоров, используемых в ней методов, областей практического применения знаний психологии общения и переговоров; психологических технологий, позволяющих решать задачи организации межличностного и межкультурного общения, взаимодействия и ведения переговоров; основных подходах к психологическому воздействию на группы и коллективы, входящих в них индивидов в целях организации этически грамотного общения и проведения переговоров;

- выработка у обучающихся умений и навыков анализировать ошибки и затруднения в повседневном и профессиональном общении, отбирать и применять в решении профессиональных задач способы их преодоления и профилактики; объяснять с позиций психологических теорий и концепций особенности внутригруппового общения, взаимодействия и ведения переговоров; устанавливать и поддерживать отношения толерантности в различных группах и коллективах в целях организации конструктивного общения, соблюдения профессионально-этических норм деятельности психолога;

- формирование профессиональных компетенций и навыков анализа своей деятельности как профессионального психолога, с точки зрения законов психологии общения и ведения переговоров, с целью оптимизации собственной деятельности; приемами организации конструктивного общения и ведения переговоров в группах и коллективах; навыками рефлексивного анализа осуществляемого в них общения с целью определения путей и методов его оптимизации и совершенствования.

## 10. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП:

Дисциплина «Психология общения и переговоров» относится к части Блока 1, формируемой участниками образовательных отношений.

Приступая к изучению данной дисциплины, студенты должны иметь подготовку по общей психологии, социальной психологии, психологии личности, организационной психологии, коммуникативным технологиям профессионального общения и экстремальной психологии. У студентов должны быть сформированы элементы следующих компетенций:

– *способность применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия (УК-4)* – в части **знания** (коммуникативные технологии профессионального общения)

– *способность анализировать мировоззренческие, социальные и личностно-значимые проблемы в целях формирования ценностных, этических основ профессионально-служебной деятельности (ОПК-2)* – в части **знаний** категориального аппарата, методологических принципов, основных направлений, психологических теорий и концепций, проблем и феноменологии общей психологии и психологии личности, используемых в них методов, областей практического применения знаний общей психологии и психологии личности; **умений** объяснять с позиций психологических теорий и концепций особенности

психики человека, специфику социализации и персонотипа личности, воспроизводить базовые положения психологических теорий и концепций, прогнозировать изменения и динамику уровня развития и функционирования различных составляющих психики и личности, **владения** навыками применения знаний общей психологии для анализа и правильного психологического объяснения и интерпретации жизненных ситуаций, социально и личностно-значимых проблем, в которых проявляются поведение людей в социуме, индивидуально-психологические особенности личности, ее сознания и самосознания;

– *способность выявлять специфику функционирования психики человека с учетом возраста, кризисов развития и факторов риска, его принадлежности к профессиональной, гендерной, этнической и другим социальным группам (ОПК-6)* – в части **знания** социально-психологических особенностей различных социальных групп; **умений** анализировать с позиций психологических теорий и концепций особенности малых и больших групп, поведения человека в составе различных групп, объяснять психологические особенности различных социальных групп и входящих в них индивидов; **владения** навыками применения знаний социальной психологии для психологического анализа, объяснения и интерпретации социально-психологических особенностей различных групп и общностей людей;

– *способность осуществлять консультирование в области межличностных отношений, профориентации, планирования карьеры, профессионального и личностного роста, организации служебной деятельности персонала (ОПК-7)* – в части **знания** категориального аппарата, методологических принципов, основных направлений, проблем и феноменологии организационной психологии, используемых в ней методов, областей практического применения знаний организационной психологии, в том числе относительно служебных коллективов; стандартных базовых процедур психологического консультирования индивида, группы, организации, работника как субъекта труда (коллективного субъекта труда), служебного коллектива; **умений** анализировать положения психологических теорий и концепций малых и больших групп, организаций, поведения человека в составе различных групп, психологических причин и механизмов возникновения и развития организационных конфликтов; подбирать на основе анализа и применять стандартные базовые процедуры консультирования индивида, группы, организации, работника как субъекта труда (коллективного субъекта труда), служебного коллектива адекватно целям профессиональной деятельности психолога; **владения** навыками адаптации содержания стандартных процедур психологического консультирования к реальной ситуации; разработки рекомендаций для руководства организаций и служебных коллективов;

– *способность осуществлять психологическое сопровождение персонала с целью создания и поддержания психологического климата, способствующего оптимизации служебной деятельности (ОПК-9)* – в части **знаний** проблем и феноменологии организационной психологии, описывающие проблематику создания и поддержания психологического климата в коллективе, используемых в ней методов психологической работы с психологическим климатом; стандартных базовых процедур, направленных на создание и поддержание благоприятного психологического климата в организациях и служебных коллективах; **умения** анализировать сложившуюся практическую ситуацию с точки зрения имеющихся организационно-психологических теорий для дальнейшей разработки и реализации программ психологического сопровождения персонала с целью создания и поддержания психологического климата, способствующего

оптимизации служебной деятельности; **владения** навыками адаптации содержания стандартных методов профессиональной деятельности в области психологического сопровождения персонала с целью создания и поддержания психологического климата к реальной ситуации;

– способность применять методы психологической поддержки и сопровождения сотрудников, военнослужащих и (или) отдельных лиц в ходе выполнения задач служебной деятельности, в том числе в экстремальных условиях (ОПК-10) – в части **знания; владения**.

– способность проводить работу по психологической реабилитации лиц, получивших психические травмы, осуществлять комплекс мер по социально-психологической реадaptации сотрудников, военнослужащих и (или) отдельных лиц, действовавших в экстремальных условиях (ОПК-11) – в части **умений; владения**.

Учебная дисциплина «Психология общения и переговоров» является предшествующей для дисциплины «Психология конфликта».

**11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями) и индикаторами их достижения:**

| Код  | Название компетенции   | Код(ы)               | Индикатор(ы)   | Планируемые результаты обучения   |
|------|--|----------------------|--|---|
| ПК-5 | Способен использовать теоретические знания по различным отраслям психологии в реализации профессиональной деятельности психолога | ПК-5.1<br><br>ПК-5.2 | Выявляет роль теоретических знаний по различным отраслям психологии для постановки и решения профессиональных задач.<br><br>Отбирает теоретические знания по различным отраслям психологии для их использования в профессиональной деятельности психолога. | <b>Знать:</b> категориальный аппарат, методологические принципы, основные направления, проблемы и феноменологию психологии общения и переговоров, используемые в ней методы, области практического применения знаний психологии общения и переговоров; психологические технологии, позволяющие решать задачи организации межличностного и межкультурного общения, взаимодействия и ведения переговоров; основные подходы к психологическому воздействию на группы и коллективы, входящих в них индивидов в целях организации этически грамотного общения и проведения переговоров<br><br><b>Уметь:</b> анализировать ошибки и затруднения в повседневном и профессиональном общении, а также способы их преодоления и профилактики; объяснять с позиций психологических теорий и концепций особенности внутригруппового общения, взаимодействия и ведения переговоров; устанавливать и поддерживать отношения толерантности в различных группах и коллективах в целях организации конструктивного общения, соблюдения профессионально-этических норм деятельности психолога |

|  |  |  |  |   |
|--|--|--|--|---|
|  |  |  |  | <p><b>Владеть:</b> навыками анализа своей деятельности как профессионального психолога, с точки зрения законов психологии общения и ведения переговоров, с целью оптимизации собственной деятельности; приемами организации конструктивного общения и ведения переговоров в группах и коллективах; навыками рефлексивного анализа осуществляемого в них общения с целью определения путей и методов его оптимизации и совершенствования</p> |
|--|--|--|--|---|

**12. Объем дисциплины в зачетных единицах/часах** (в соответствии с учебным планом) — 4 ЗЕТ / 144 часа.

**Форма промежуточной аттестации** (зачет/экзамен) – зачёт.

**13. Трудоемкость по видам учебной работы:**

| Вид учебной работы                                    |              | Трудоемкость |              |  |
|---|--------------|--------------|--------------|--|
|   |              | Всего        | По семестрам |  |
|   |              |              | 8 семестр    |  |
| Аудиторная работа                                     |              | 60           | 60           |  |
| в том числе:  | лекции       | 30           | 30           |  |
|   | практические | 30           | 30           |  |
|   | лабораторные | 0            | 0            |  |
| Самостоятельная работа                                |              | 84           | 84           |  |
| в том числе: курсовая работа                          |              | 0            | 0            |  |
| Форма промежуточной аттестации<br>(экзамен – 36 час.) |              | 0            | 0            |  |
| Итого:  |              | 144          | 144          |  |

**13.1. Содержание разделов дисциплины:**

| п/п              | Наименование раздела дисциплины                                     | Содержание раздела дисциплины   | Реализация раздела дисциплины с помощью онлайн-курса, ЭУМК |
|------------------|---|---|--|
| <b>1. Лекции</b> |   |   |  |
| 1.1              | Понятие общения, предмет и основная проблематика психологии общения | 1. Понятие «общение» и трудность его дефиниции.<br>2. Предмет психологии общения.<br>3. Потребность в общении – базовая потребность человека.<br>4. Значение общения для развития общества и человека.<br>5. Интегральная модель общения. |  |
| 1.2              | Типология, структура и функции общения                              | 1. Типология общения. Личностно-ориентированное и социально-  |  |

|                                |   |  |  |
|--------------------------------|---|--|--|
|                                |   | <p>ориентированное общение как основные типы общения.</p> <p>2. Переговоры как частный случай социально-ориентированного общения. Отличие переговоров от других ситуаций социально-ориентированного общения.</p> <p>3. Важнейшие функции общения.</p> <p>4. Уровни анализа конкретного процесса общения.</p> <p>5. Структура диадического общения.</p> |  |
| 1.3                            | Общение как коммуникация  | <p>1. Структура коммуникативного процесса.</p> <p>2. Специфика человеческих коммуникаций.</p> <p>3. Коммуникативная функция речи и основные модели вербальной коммуникации.</p> <p>4. Факторы эффективности коммуникативного воздействия.</p>  |  |
| 1.4                            | Невербальная коммуникация и невербальные средства общения                         | <p>1. Понятия: невербальное общение, невербальное поведение и невербальная коммуникация.</p> <p>2. Классификация невербальных средств общения.</p> <p>3. Важнейшие функции невербального поведения в процессе общения.</p>   |  |
| 1.5                            | Понятие социальной перцепции. Специфика познания людьми друг друга                | <p>1. Исторические предпосылки развития психологии познания людьми друг друга.</p> <p>2. Понятие социальной перцепции в современной психологии.</p> <p>3. Философско-психологические основы познания человека человеком.</p>   |  |
| 1.6                            | Характеристика объекта и процесса в межличностном познании                        | <p>1. Человек как объект восприятия.</p> <p>2. Восприятие и интерпретация внешности человека.</p> <p>3. Лицо как важнейший компонент внешнего облика.</p> <p>4. Характеристика процесса восприятия людьми друг друга.</p>  |  |
| 1.7                            | Формирование представления о другом человеке как личности в общении и переговорах | <p>1. Общие закономерности формирования представления о другом человеке.</p> <p>2. Социально-перцептивные эталоны и стереотипы, эффекты межличностного восприятия.</p> <p>3. Механизмы познания людьми друг друга.</p>   |  |
| 1.8                            | Взаимодействие как общая характеристика общения и ведения переговоров             | <p>1. Соотношение понятий «общение», «взаимодействие» и «коммуникация».</p> <p>2. Структура взаимодействия.</p> <p>3. Критический анализ типов взаимодействия Р. Бейлза.</p> <p>4. Контактное взаимодействие.</p> <p>5. Взаимодействие в конфликтной ситуации.</p> <p>6. Манипулятивное взаимодействие в переговорном процессе.</p>                    |  |
| <b>2. Практические занятия</b> |   |  |  |
| 2.1                            | Соотношение общения и деятельности  | <p>1. Проблема общения в системе психологических знаний.</p> <p>2. Категория деятельности в психологии.</p> <p>3. Система отношений «субъект-объект» и «субъект-субъект(ы)».</p> <p>4. Общение как вид деятельности.</p>   |  |
| 2.2                            | Критический анализ зарубежных концепций психологии общения                        | <p>1. Необихевиористская ориентация. Теория взаимодействия исходов Д. Тибо и Г. Келли. Подход Д. Хоманса.</p> <p>2. Психоаналитическая ориентация.</p>   |  |

|     |  |  |  |
|-----|--|--|--|
|     |  | <p>Трёхмерная теория интерперсонального поведения В. Шутца.</p> <p>3. Интеракционистская ориентация. Символический интеракционизм.</p> <p>4. Ролевые теории. Теория ролевого поведения и категории психосоциального отношения (общения). Модель человека Дж. Мида. Теория ролевого поведения Э. Гоффмана.</p>  |  |
| 2.3 | Основные направления исследований общения в отечественной психологии | <p>1. Онтогенетические исследования общения.</p> <p>2. Трансформация психических процессов в условиях общения.</p> <p>3. Общение в совместной деятельности.</p> <p>4. Общение как коммуникативное воздействие.</p> <p>5. Проблемы невербальной коммуникации.</p> <p>6. Общение и личность.</p> <p>7. Психолингвистические исследования общения.</p>  |  |
| 2.4 | Общение как коммуникация   | <p>1. Проблема знака.</p> <p>2. Язык как знаковая система.</p> <p>3. Речь как главный инструмент человеческого общения.</p>  |  |
| 2.5 | Коммуникация в межличностном общении и ведении переговоров           | <p>1. Представление о «парадоксальной коммуникации» Вацлавика, Бивина, Джонсона.</p> <p>2. Диалог и диалогические отношения в межличностной коммуникации. Виды псевдиалогов.</p> <p>3. Правила организации обратной связи. Приёмы активного слушания в процессе общения и ведения переговоров. Способы речевого выражения отношений в коммуникации.</p>  |  |
| 2.6 | Невербальная коммуникация в общении и переговорах                    | <p>1. Основные отличия невербального языка от вербального.</p> <p>2. Проблема кодирования невербальной информации.</p> <p>3. Понятие семантического, смыслового поля экспрессивного кода.</p>  |  |
| 2.7 | Невербальная интеракция и её основные характеристики                 | <p>1. Невербальная интеракция как единица взаимодействия в процессе общения и совместной деятельности.</p> <p>2. Ситуативный подход, структурный анализ, кросскультурное направление изучения паттернов невербального взаимодействия.</p> <p>3. Структура невербальной интеракции. Кинесико-проксемические компоненты невербальной интеракции.</p> <p>4. Динамические аспекты невербальной интеракции: частота смены движений партнёров; изменение дистанции (приближение-удаление), изменение угла ориентации друг на друга, изменение места расположения.</p> <p>5. Влияние культурных и гендерных факторов на характеристики контакта глаз, поз, экспрессии лица в невербальных интеракциях.</p> <p>6. Такесическое поведение участников взаимодействия.</p> <p>7. Учет характеристик невербальной интеракции в общении и ведении</p> |  |

|      |  |  |  |
|------|--|--|--|
|      |  | переговоров.   |  |
| 2.8  | Психология межличностного познания   | 1. Человек как субъект и объект познания.<br>2. Субъективные и объективные трудности познания людьми друг друга.<br>3. Проблема адекватности межличностного познания человека человеком.   |  |
| 2.9  | Особенности понимания людьми друг друга в общении  | 1. «Первое впечатление» как уровень понимания. Факторы, влияющие на содержание первого впечатления.<br>2. Различия между пониманием, интерпретацией, оценкой и атрибуцией в межличностном общении.<br>3. Понятие социально-перцептивных способностей личности.<br>4. Понятие взаимопонимания в межличностном общении. Стратегии взаимопонимания и их использование в процессе переговоров.   |  |
| 2.10 | Социально-психологические характеристики субъектов затруднённого и незатруднённого общения | 1. Понятия затруднённого и незатруднённого общения. Классификация причин затруднённого общения. Переговоры как частный случай затруднённого общения.<br>2. Социально-психологические и психологические критерии описания субъектов затруднённого и незатруднённого общения.<br>3. Результаты преобразовательной активности субъектов затруднённого и незатруднённого общения.<br>4. Принципы выхода из ситуаций затруднённого взаимодействия.<br>5. Методы изучения личности как субъекта затруднённого и незатруднённого общения. |  |
| 2.11 | Технологии различных форм общения  | 1. Психологические особенности организации деловой беседы.<br>2. Психологические особенности организации дискуссии.<br>3. Техника ведения переговоров в ситуациях затруднённого конфликтного взаимодействия.<br>4. Критерии анализа практических рекомендаций по обеспечению эффективного общения и переговоров.   |  |
| 2.12 | Программы обучения общению   | 1. Культура общения и ведения переговоров.<br>2. Компетентность в общении: коммуникативный, интерактивный и социально-перцептивный аспекты. «За» и «против» популяризации основных правил компетентного общения.<br>3. Пути и способы развития компетентности в общении.   |  |

### 13.2 Темы (разделы) дисциплины и виды занятий:

| № п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины                              | Виды занятий (часов) |                      |                        |       |
|-------|---|----------------------|----------------------|------------------------|-------|
|       |   | Лекции               | Семинары/пр. занятия | Самостоятельная работа | Всего |
| 1     | Понятие общения, предмет и основная проблематика психологии общения | 2                    | 6                    | 10                     | 18    |
| 2     | Типология, структура и  | 4                    | 0                    | 10                     | 14    |



| функции общения |   |           |           |           |            |
|-----------------|---|-----------|-----------|-----------|------------|
| 3               | Общение как коммуникация  | 4         | 4         | 10        | 18         |
| 4               | Невербальная коммуникация и невербальные средства общения                         | 4         | 4         | 11        | 19         |
| 5               | Понятие социальной перцепции. Специфика познания людьми друг друга                | 4         | 2         | 11        | 17         |
| 6               | Характеристика объекта и процесса в межличностном познании                        | 4         | 4         | 10        | 18         |
| 7               | Формирование представления о другом человеке как личности в общении и переговорах | 4         | 4         | 11        | 19         |
| 8               | Взаимодействие как общая характеристика общения и ведения переговоров             | 4         | 6         | 11        | 21         |
| Контроль        |   | 0         |           |           | 0          |
| <b>Итого:</b>   |   | <b>30</b> | <b>30</b> | <b>84</b> | <b>144</b> |

#### 14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Освоение дисциплины предполагает не только обязательное посещение обучающимся аудиторных занятий (лекций, семинарских и практических занятий) и активную работу на них, но и самостоятельную учебную деятельность, на которую отводится 84 часа в семестре.

Самостоятельная учебная деятельность обучающихся по дисциплине «Психология общения и переговоров» предполагает изучение и конспектирование рекомендуемой преподавателем литературы по вопросам практических занятий (приведены выше), самостоятельное освоение понятийного аппарата и подготовку к текущим аттестациям (контрольным работам) (примеры см. ниже).

Вопросы практических занятий обсуждаются на занятиях в виде устного опроса – индивидуального и фронтального. При подготовке к практическим занятиям обучающимся важно помнить, что их задача, отвечая на основные вопросы плана занятия и дополнительные вопросы преподавателя, показать свои знания и кругозор, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки, умение отстаивать свою профессиональную позицию. В ходе устного опроса выявляются детали, которые по каким-то причинам оказались недостаточно осмысленными студентами в ходе учебных занятий. Тем самым опрос выполняет важнейшие обучающую, развивающую и корректирующую функции, позволяет студентам учесть недоработки и избежать их при подготовке к зачёту.

Конспектирование рекомендуемых преподавателем литературных источников предназначено для более глубокого и осмысленного усвоения обучающимися теоретического материала. Одна из главных задач обучающегося – научиться отбирать из психологического текста главные мысли и положения. Конспект не должен сводиться ни к сплошному переписыванию рекомендованного источника, ни к его тезисному изложению, напоминающему план. Конспектированию подлежат статьи из научных журналов и сборников статей, главы (параграфы) учебников, учебных пособий, монографий. При подготовке конспекта обязательно указывается автор книги (статьи), место и год издания, страницы, на которых расположен конспектируемый текст в источнике. Поощряются сопровождающие конспект комментарии студента, представление основных идей в форме схем или таблиц.

Все выполняемые обучающимися самостоятельно задания (конспекты литературных источников, выполнение контрольных работ) подлежат

последующей проверке преподавателем с использованием определенных критериев (содержатся в пункте 20.1). Результаты текущих аттестаций учитываются преподавателем при проведении промежуточной аттестации (зачёта).

## 15. Перечень основной и дополнительной литературы, ресурсов интернет, необходимых для освоения дисциплины

а) основная литература:

| № п/п | Источник   |
|-------|--|
| 1     | Андреева Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – Москва : Аспект Пресс, 2014. – 362 с.   |
| 2     | Леонтьев А.А. Психология общения : учебное пособие для студ. вузов, обуч. по специальности "Психология" / А.А. Леонтьев. - 5-е изд., стер. - Москва : Смысл : Academia, 2008. - 365 с. - (Психология для студента) .   |
| 3     | Майерс Д. Социальная психология = Social Psychology : [пер. с англ.] / Дэвид Майерс. – Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2012. – 793 с. – (Мастера психологии).   |
| 4     | Психология и этика делового общения : учебник / В. Ю. Дорошенко, Лю И. Зотова, В. Н. Лавриненко [и др.]. – Москва : Юнити-Дана, 2015. – 415 с. – URL: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=117118">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=117118</a>      |
| 5     | Хасан Б. И. Психология конфликта и переговоры : учебное пособие для студ. вузов, обучающихся по направлению и специальностям психологии / Б. И. Хасан, П. А. Сергоманов .— Москва : Академия, 2003 .— 190 с. – (Высшее профессиональное образование. Психология).                      |
| 6     | Чернова Г.Р. Психология общения : [учеб. пособие] / Г.Р. Чернова, Т.В. Слотина. – Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2012. – 235 с.  |
| 7     | Эксакусто Т. В. Основы психологии делового общения : учеб. пособие / Т. В. Эксакусто. – Таганрог : Изд-во Южного федерального ун-та, 2015. – 161 с. – URL: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=461885">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=461885</a> |

б) дополнительная литература:

| № п/п | Источник   |
|-------|--|
| 8     | Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания / Б. Г. Ананьев. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 282 с.  |
| 9     | Бодалёв А. А. Восприятие и понимание человека человеком / А. А. Бодалёв. – Москва : Изд-во МГУ, 1982. – 199 с.   |
| 10    | Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации / И. Н. Горелов. – Москва : Наука, 1980. – 104 с.   |
| 11    | Дридзе Т. М. Язык и социальная психология / Т. М. Дридзе. – Москва : Ин-т социологии, 1980. – 224 с.   |
| 12    | Каган М. С. Мир общения : Проблема межсубъектных отношений / М. С. Каган. – Москва : Политиздат, 1988. – 319 с.  |
| 13    | Караяни А. Г. Прикладная военная психология : учебно-методическое пособие / А.Г. Караяни, И.В. Сыромятников. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2006. - 480 с. |
| 14    | Лабунская В. А. Экспрессия человека : общение и межличностное познание / В. А. Лабунская. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1999. – 592 с.                            |
| 15    | Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев. – Москва : Политиздат, 1975. - 304 с.  |
| 16    | Парыгин Б. Д. Анатомия общения / Б. Д. Парыгин. – Санкт-Петербург : Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 300 с.  |
| 17    | Соловьёва О. В. Обратная связь в межличностном общении / О. В. Соловьёва. – Москва : Изд-во Моск. ун-та, 1992. – 109 с.  |
| 18    | Шихирев П. Н. Современная социальная психология / П. Н. Шихирев. – Москва : ИП РАН [и др.], 2000. – 447 с.   |

в) информационные электронно-образовательные ресурсы (официальные ресурсы интернет):

| № п/п | Источник   |
|-------|--|
| 19    | Мунин А. Н. Деловое общение. Курс лекций / А. Н. Мунин. – Москва : Флинта, 2010. – 376 с. – URL: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=83389">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=83389</a> |
| 20    | Пинегина Н. М. Психология общения : учебная программа курса и планы семинарских занятий для вузов / Н. М. Пинегина. – Воронеж : ИПЦ ВГУ, 2009. – 22 с. –   |

|    |  |
|----|--|
|    | URL: <a href="http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/m09-110.pdf">http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/m09-110.pdf</a> .   |
| 21 | Пинегина Н. М. Рефлексивная культура психолога : учеб. пособие по дисциплине «Рефлексивная культура психолога» / сост. Н. М. Пинегина. – Воронеж : ЛОП ВГУ, 2005. – 79 с. – URL: <a href="http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/mar05040.pdf">http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/mar05040.pdf</a> . |
| 22 | Психология [Электронный ресурс] : Реферативный журнал: РЖ / ВИНТИ. – Москва : ВИНТИ, 2002- . – В ЗНБ ВГУ с 2002 г. – ЭБ. – Ежемесячно.   |
| 23 | Социальные и гуманитарные науки. Философия и социология : Библиогр. база данных. 1981–2020 гг. / ИНИОН РАН. – Москва, 2021. – (CD–ROM).  |
| 24 | ЭБС Университетская библиотека online. – URL: <a href="http://biblioclub.ru">http://biblioclub.ru</a>  |
| 25 | Электронный каталог Научной библиотеки Воронежского государственного университета. – URL: <a href="http://www.lib.vsu.ru/">http://www.lib.vsu.ru/</a>  |
| 26 | «Электронный университет ВГУ». – Moodle:URL: <a href="http://www.edu.vsu.ru/">http://www.edu.vsu.ru/</a>   |

## 16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

| № п/п | Источник   |
|-------|--|
| 1     | Леонтьев А.А. Психология общения : учебное пособие для студ. вузов, обуч. по специальности "Психология" / А.А. Леонтьев. - 5-е изд., стер. - Москва : Смысл : Academia, 2008. - 365 с. - (Психология для студента) .   |
| 2     | Майерс Д. Социальная психология = Social Psychology : [пер. с англ.] / Дэвид Майерс. – Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2012. – 793 с. – (Мастера психологии).   |
| 3     | Пинегина Н. М. Психология общения : учебная программа курса и планы семинарских занятий для вузов / Н. М. Пинегина. – Воронеж : ИПЦ ВГУ, 2009. – 22 с. – URL: <a href="http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/m09-110.pdf">http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/m09-110.pdf</a> .                      |
| 4     | Пинегина Н. М. Рефлексивная культура психолога : учеб. пособие по дисциплине «Рефлексивная культура психолога» / сост. Н. М. Пинегина. – Воронеж : ЛОП ВГУ, 2005. – 79 с. – URL: <a href="http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/mar05040.pdf">http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/mar05040.pdf</a> . |
| 5     | Хасан Б. И. Психология конфликта и переговоры : [учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по направлению и специальностям психологии] / Б. И. Хасан, П. А. Сергоманов. – Москва : Академия, 2008. – 190 с. – (Высшее профессиональное образование. Психология).  |
| 6     | Эксакусто Т. В. Основы психологии делового общения : учеб. пособие / Т. В. Эксакусто. – Таганрог : Изд-во Южного федерального ун-та, 2015. – 161 с. – URL: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=461885">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=461885</a>                             |
| 7     | «Электронный университет ВГУ». – Moodle:URL: <a href="http://www.edu.vsu.ru/">http://www.edu.vsu.ru/</a>   |

## 17. Образовательные технологии, используемые при реализации учебной дисциплины, включая дистанционные образовательные технологии (ДОТ), электронное обучение (ЭО), смешанное обучение

При реализации дисциплины используются следующие образовательные технологии: логическое построение дисциплины, установление межпредметных связей, обозначение теоретического и практического компонентов в учебном материале, актуализация личного и учебно-профессионального опыта обучающихся. Применяются разные типы лекций (вводная, обзорная, информационная, проблемная), семинарских и практических занятий (проблемные, дискуссионные, занятия-практикумы и др.). На занятиях используются следующие интерактивные формы: деловые игры, групповое обсуждение, метод case-stady (анализ и решение профессиональных ситуационных задач).

Применяются электронное обучение и дистанционные образовательные технологии в части освоения материала лекционных, семинарских и практических занятий, самостоятельной работы по отдельным разделам дисциплины, прохождения текущей и промежуточной аттестации. Обучающиеся используют электронные ресурсы портала «Электронный университет ВГУ» – Moodle:URL:<http://www.edu.vsu.ru/>.

Для реализации учебной дисциплины используются следующие информационные технологии, включая программное обеспечение и информационно-справочные системы:

Аппаратно-программный психодиагностический комплекс «Мультипсихометр». Контракт № 3010-07/44-20 от 29.06.2020 с ООО «РУССКИЙ ИНТЕГРАТОР» (Воронеж); бессрочный.

Программный комплекс «Psychometric Expert–9 Practic+ версии» (на 15 пользователей). Контракт № 3010-07/41-20 от 23.06.2020 с ООО «РУССКИЙ ИНТЕГРАТОР» (Воронеж), неисключительные (пользовательские) лицензионные права, бессрочная лицензия.

Прикладной пакет программ статистического анализа данных (начального уровня) Statistica Basic Academic 13.0 for Windows Ru (локальная версия на 15 пользователей). Контракт № 3010-07/41-20 от 23.06.2020 с ООО «РУССКИЙ ИНТЕГРАТОР» (Воронеж), бессрочная лицензия для локальной установки.

Прикладной пакет программ статистического анализа данных (углубленного уровня) Statistica Ultimate Academic 13.0 for Windows Ru (локальная версия на 11 пользователей). Контракт № 3010-07/41-20 от 23.06.2020 с ООО «РУССКИЙ ИНТЕГРАТОР» (Воронеж), бессрочная лицензия для локальной установки.

ПО Интерактивное учебное пособие «Наглядная математика». Контракт № 3010-07/22-16 от 23.03.2016 с ООО «Информационные технологии» (ООО «Интех», Воронеж); бессрочный.

Неисключительная лицензия на ПО Microsoft Office ProPlus 2019 RUS OLP NL Acdm. Договор №3010-16/24-19 от 01.04.2019 с ООО «БалансСофт Проекты» (Ульяновск); бессрочный.

WinPro 8 RUS Upgrd OLP NL Acdm. Договор №3010-07/37-14 от 18.03.2014 с ООО «Перемена» (Воронеж); бессрочная лицензия.

Программы для ЭВМ МойОфис Частное Облако. Лицензия Корпоративная на пользователя для образовательных организаций. Договор №3010-15/972-18 от 08.11.2018 с АО «СофтЛайн Трейд» (Москва); лицензия бессрочная.

Справочная правовая система «Консультант Плюс» для образования, версия сетевая. Договор о сотрудничестве №14-2000/RD от 10.04.2000 с АО ИК «Информсвязь-Черноземье» (Воронеж); бессрочный.

Справочная правовая система «Гарант – Образование», версия сетевая. Договор о сотрудничестве №4309/03/20 от 02.03.2020 с ООО «Гарант-Сервис» (Воронеж); бессрочный.

## **18. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Мультимедийная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типов, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования (г.Воронеж, проспект Революции, д.24, ауд. 410): специализированная мебель, интерактивная доска с проектором Promethean activboard 387 pro, ноутбук Lenovo B570.

Лаборатория практической психологии для проведения занятий семинарского типа, помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования (г. Воронеж, проспект Революции, д. 24, ауд. 307(4)): специализированная мебель, профессиональный компьютерный полиграф (ПКП) «Диана-04» в базовой комплектации с креслом для полиграфического обследования СКО-02; оборудование для проведения психодиагностического исследования – программный комплекс «Psychometric Expert–9 Practic+ версии»; аппаратно-программный психодиагностический комплекс «Мультипсихометр»; компьютерные психодиагностические методики (Методика экспресс-диагностики

Мороз, Методика экспресс-диагностики Сигнал, Психосемантическая диагностика скрытой мотивации (ПДСМ), Ко-терапевтическая система Келли-98, Комплексная социально-психологическая диагностика группы и др.), устройство психофизиологического тестирования «Психофизиолог» УПФТ-1/30-«Психофизиолог», комплект для комплексной аудиовизуальной стимуляции «Профессиональный», аппарат психоэмоциональной коррекции АПЭК-6, цветодинамический проектор «Плазма-250», аппарат аудиовизуальной стимуляции типа «Voyager», прибор биологической обратной связи «Релана»; 1 компьютер Intel Celeron CPU; ноутбук Dell Inspiration, ноутбук ASUS X51RL, ноутбук HP Probook 450 G6; принтер HP Laser Jet 1300; сканер Hewlett Packard, экран для проектора.

Компьютерный класс (кабинет информационных технологий № 2) для проведения индивидуальных и групповых консультаций, аудитория для самостоятельной работы, помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования (г. Воронеж, проспект Революции, д. 24, ауд. 303): специализированная мебель, 15 персональных компьютеров CORE I5-8400 / B365M PRO4 / DDR4 8GB / SSD 480GB / DVI/HDMI/VGA/450Вт / Win10pro / GW2480, интерактивная панель Lumien, 75", МФУ лазерное HP LaserJet Pro M28w(W2G55A).

#### 19. Оценочные средства для проведения текущей и промежуточной аттестации

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием следующих разделов дисциплины:

| № п/п | Наименование раздела дисциплины (модуля)  | Компетенция(и) | Индикатор(ы) достижения компетенции | Оценочные средства     |
|-------|---|----------------|-------------------------------------|------------------------|
| 1     | Понятие общения, предмет и основная проблематика психологии общения               | ПК-5           | ПК-5.1<br>ПК-5.2                    | Контрольная работа № 1 |
| 2     | Типология, структура и функции общения  | ПК-5           | ПК-5.1<br>ПК-5.2                    |                        |
| 3     | Общение как коммуникация  | ПК-5           | ПК-5.1<br>ПК-5.2                    |                        |
| 4     | Невербальная коммуникация и невербальные средства общения                         | ПК-5           | ПК-5.1<br>ПК-5.2                    |                        |
| 5     | Понятие социальной перцепции. Специфика познания людьми друг друга                | ПК-5           | ПК-5.1<br>ПК-5.2                    |                        |
| 6     | Характеристика объекта и процесса в межличностном познании                        | ПК-5           | ПК-5.1<br>ПК-5.2                    |                        |
| 7     | Формирование представления о другом человеке как личности в общении и переговорах | ПК-5           | ПК-5.1<br>ПК-5.2                    |                        |
| 8     | Взаимодействие как общая характеристика общения и ведения переговоров             | ПК-5           | ПК-5.1<br>ПК-5.2                    | Контрольная работа № 2 |

| № п/п  | Наименование раздела дисциплины (модуля) | Компетенция(и) | Индикатор(ы) достижения компетенции | Оценочные средства              |
|--|--|----------------|-------------------------------------|---------------------------------|
| Промежуточная аттестация<br>форма контроля – зачёт |  |                |                                     | Перечень теоретических вопросов |

## **20 Типовые оценочные средства и методические материалы, определяющие процедуры оценивания**

### **20.1 Текущий контроль успеваемости**

Контроль успеваемости по дисциплине осуществляется с помощью контрольных работ.

#### **Комплект заданий для контрольной работы № 1**

**Тема:** «Основные направления исследований общения в отечественной психологии».

##### Вариант 1

1. Онтогенетические исследования общения.
2. Общение и личность.

##### Вариант 2

1. Трансформация психических процессов в условиях общения.
2. Общение как коммуникативное воздействие.

##### Вариант 3

1. Общение в совместной деятельности.
2. Трансформация психических процессов в условиях общения.

##### Вариант 4

1. Проблемы невербальной коммуникации.
2. Психолингвистические исследования общения.

##### Вариант 5

1. Общение и личность.
2. Проблемы невербальной коммуникации.

#### **Комплект заданий для контрольной работы № 2**

**Тема:** «Социально-психологические характеристики субъектов затруднённого и незатруднённого общения».

##### Вариант 1

1. Понятие о затруднённом и незатруднённом общении. Классификация причин затруднённого общения.
2. Принципы выхода из ситуаций затруднённого взаимодействия.

##### Вариант 2

1. Понятие о затруднённом и незатруднённом общении. Классификация причин затруднённого общения.

2. Социально-психологические и психологические критерии описания субъектов затруднённого и незатруднённого общения.

#### Вариант 3

1. Понятие о затруднённом и незатруднённом общении. Классификация причин затруднённого общения.

2. Методы изучения личности как субъекта затруднённого и незатруднённого общения.

#### Вариант 4

1. Понятие о затруднённом и незатруднённом общении. Классификация причин затруднённого общения.

2. Результаты преобразовательной активности субъектов затруднённого и незатруднённого общения.

Описание технологии проведения.

Текущие аттестации проводятся в соответствии с Положением о текущей аттестации обучающихся по программам высшего образования Воронежского государственного университета – в форме контрольных работ. Критерии оценивания приведены ниже. Контрольные работы выполняются во время аудиторных занятий в виде письменных работ с последующей проверкой преподавателем.

Результаты текущих аттестаций учитываются преподавателем при проведении промежуточной аттестации (зачёта).

В условиях применения электронного обучения и дистанционных образовательных технологий все выполняемые контрольные работы обучающиеся вывешивают для проверки в личных кабинетах в электронном курсе «Психология общения и переговоров». – (портал «Электронный университет ВГУ». – Moodle:[URL:http://www.edu.vsu.ru/](http://www.edu.vsu.ru/)).

Требования к выполнению заданий (шкалы и критерии оценивания).

#### **Критерии оценки компетенций (результатов обучения) при текущей аттестации (контрольной работе):**

– оценка «отлично» выставляется, если не менее чем на четыре пятых всех заданий контрольной работы даны правильные, полные и глубокие ответы, раскрывающие уверенное знание студентом понятий, законов, закономерностей, принципов, фактов, содержащихся в конкретных материалах по теме; высокую сформированность у него аналитико-синтетических операций и их успешное применение при изложении изучаемого материала; умение использовать теоретические знания при трактовке и объяснении практических ситуаций, а также представлять собственную профессиональную позицию;

– оценка «хорошо» выставляется, если не менее чем на две трети всех заданий контрольной работы даны правильные, полные и глубокие ответы, раскрывающие достаточное знание студентом понятий, законов, закономерностей, принципов, фактов, содержащихся в конкретных материалах по теме; хорошую сформированность у него аналитико-синтетических операций и в целом их адекватное применение при изложении изучаемого материала; хорошо или недостаточно сформированное умение использовать теоретические знания при трактовке и объяснении практических ситуаций, а также недостаточную ясность собственной профессиональной позиции;

– оценка «удовлетворительно» выставляется, если правильно выполнено не менее половины всех заданий контрольной работы, при этом допускается недостаточная полнота и глубина ответов, в которых студентом продемонстрирован необходимый минимум знаний понятий, законов, закономерностей, принципов, фактов, содержащихся в конкретных материалах по теме; слабая сформированность у него аналитико-синтетических операций, затруднения в их применении при изложении изучаемого материала; фрагментарное использование теоретических знаний при трактовке и объяснении практических ситуаций, несформированность собственной профессиональной позиции;

– оценка «неудовлетворительно» выставляется, если с минимально необходимым уровнем решения выполнено менее половины всех заданий контрольной работы, ответы демонстрируют незнание или поверхностное знание студентов понятий, законов, закономерностей, принципов, фактов, содержащихся в конкретных материалах по теме; несформированность у него аналитико-синтетических операций; неумение использовать теоретические знания при трактовке и объяснении практических ситуаций, несформированность собственной профессиональной позиции.

#### **Количественная шкала оценок:**

– оценка «отлично» выставляется, если безошибочно выполнено не менее 80% заданий контрольной работы, качество решения которых соответствует критерию оценки «отлично»;

– оценка «хорошо» выставляется, если безошибочно выполнено не менее 66% и не более 79% заданий контрольной работы, качество решения которых соответствует критериям оценки «отлично» или «хорошо»;

– оценка «удовлетворительно» выставляется, если безошибочно выполнено не менее 50% и не более 65% заданий контрольной работы, качество решения которых соответствует критериям оценки «хорошо» или «удовлетворительно»;

– оценка «неудовлетворительно» выставляется, если безошибочно выполнено менее 50% заданий контрольной работы, качество решения которых соответствует критериям оценки «удовлетворительно» или «неудовлетворительно».

## **20.2 Промежуточная аттестация**

Промежуточная аттестация по дисциплине (зачет) проводится на основе результатов текущих аттестаций. Для тех обучающихся, которым нет возможности выставить зачет по результатам текущих аттестаций в семестре (в связи с их невыполнением / неудовлетворительным выполнением) промежуточная аттестация осуществляется с помощью следующих оценочных средств: теоретических вопросов.

| № | Вопросы к промежуточной аттестации (зачёту)  |
|---|--|
| 1 | Понятие «общение» и трудность его дефиниций  |
| 2 | Предмет психологии общения. Основная проблематика психологии общения   |
| 3 | Потребность в общении – базовая потребность человеческой личности  |
| 4 | Значение общения для развития общества и человека  |
| 5 | Интегральная модель общения. Проблема содержания и форм общения  |
| 6 | Разработка проблем общения в советской психологии (А. Н. Леонтьев, А. А. Леонтьев, Б. Ф. Ломов, Б. Д. Парыгин, В. Н. Панфёров и др.) |
| 7 | Критический анализ концепций общения в западной психологической науке (концепция необихевиоризма)                                    |
| 8 | Символический интеракционизм как одна из концепций общения в западной  |



|    |   |
|----|---|
|    | психологической науке, её критический анализ  |
| 9  | Критический анализ концепций общения в западной психологической науке (концепция неопределенности)  |
| 10 | Принцип единства общения и деятельности   |
| 11 | Общение как один из видов деятельности  |
| 12 | Общение и деятельность как две стороны жизнедеятельности индивида   |
| 13 | Типология общения   |
| 14 | Специфика социально-ориентированного общения. Переговоры как частный случай социально-ориентированного общения. Отличие переговоров от других ситуаций социально-ориентированного общения         |
| 15 | Личностно-ориентированное общение и его особенности   |
| 16 | Важнейшие функции общения   |
| 17 | Уровни анализа процесса общения   |
| 18 | Структурная модель общения в диаде  |
| 19 | Знаки и знаковые системы в коммуникативных процессах  |
| 20 | Структура коммуникативного процесса   |
| 21 | Речь и речевая деятельность человека  |
| 22 | Коммуникативная функция речи и основные модели вербальной коммуникации  |
| 23 | Проблема эффективности коммуникативного воздействия   |
| 24 | Позиция коммуникатора в условиях коммуникативного воздействия   |
| 25 | Типы включения коммуникатора в сознание реципиентов   |
| 26 | Влияние характеристик реципиентов на эффективность воздействия  |
| 27 | Представление о «парадоксальной коммуникации» Вацлавика, Бивина, Джонсона   |
| 28 | Диалог и диалогические отношения в межличностной коммуникации. Виды псевдиалогов  |
| 29 | Правила организации обратной связи. Приёмы активного слушания в процессе общения и ведения переговоров. Способы речевого выражения отношений в коммуникации                                       |
| 30 | Классификация невербальных средств общения  |
| 31 | Важнейшие функции невербального поведения в структуре общения   |
| 32 | Роль невербальных средств общения на различных этапах (фазах) общения   |
| 33 | Основные отличия невербального языка от вербального   |
| 34 | Проблема кодирования невербальной информации  |
| 35 | Понятие семантического, смыслового поля экспрессивного кода   |
| 36 | Невербальная интеракция как единица взаимодействия в процессе общения и совместной деятельности. Учет характеристик невербальной интеракции в общении и ведении переговоров                       |
| 37 | Ситуативный подход, структурный анализ, кросскультурное направление изучения паттернов невербального взаимодействия   |
| 38 | Структура невербальной интеракции. Кинесико-проксемикальные компоненты невербальной интеракции  |
| 39 | Динамические аспекты невербальной интеракции: частота смены движений партнёров; изменение дистанции (приближение-удаление), изменение угла ориентации друг на друга, изменение места расположения |
| 40 | Влияние культурных и гендерных факторов на характеристики контакта глаз, поз, экспрессии лица в невербальных интеракциях  |
| 41 | Тактическое поведение участников взаимодействия   |
| 42 | Проксемика и её роль в межличностном воздействии  |
| 43 | Понятие социальной перцепции, историческое изменение этого понятия  |
| 44 | Философские основы познания людьми друг друга   |
| 45 | Человек как субъект и объект восприятия   |
| 46 | Характеристика процесса познания людьми друг друга  |
| 47 | Внешность человека и особенности её интерпретации   |
| 48 | Общие закономерности формирования представления о человеке как личности   |
| 49 | Социально-перцептивные эталоны и стереотипы, их роль в межличностном познании   |
| 50 | Эффекты межличностного отражения  |
| 51 | Субъективные и объективные трудности познания людьми друг друга   |
| 52 | Проблема адекватности межличностного познания человека человеком  |
| 53 | Механизмы познания человека человеком   |
| 54 | «Первое впечатление» как уровень понимания. Факторы, влияющие на содержание первого впечатления   |
| 55 | Различия между пониманием, интерпретацией, оценкой и атрибуцией в межличностном   |

|    |  |
|----|--|
|    | общении  |
| 56 | Понятие социально-перцептивных способностей личности   |
| 57 | Понятие взаимопонимания в межличностном общении. Стратегии взаимопонимания и их использование в процессе переговоров                             |
| 58 | Соотношение понятий «общение», «взаимодействие» и «коммуникация»   |
| 59 | Общение как взаимодействие. Структура взаимодействия (концепция Т. Парсонса и Я. Щепаньского)  |
| 60 | Критический анализ классификации типов взаимодействия Р. Бейлза  |
| 61 | Стратегия контактного взаимодействия   |
| 62 | Манипулятивное взаимодействие в переговорном процессе  |
| 63 | Специфика взаимодействия в конфликте   |
| 64 | Понятия затруднённого и незатруднённого общения. Классификация причин затруднённого общения. Переговоры как частный случай затруднённого общения |
| 65 | Социально-психологические и психологические критерии описания субъектов затруднённого и незатруднённого общения                                  |
| 66 | Результаты преобразовательной активности субъектов затруднённого и незатруднённого общения   |
| 67 | Принципы выхода из ситуаций затруднённого взаимодействия   |
| 68 | Методы изучения личности как субъекта затруднённого и незатруднённого общения  |
| 69 | Психологические особенности организации деловой беседы   |
| 70 | Психологические особенности организации дискуссии  |
| 71 | Техника ведения переговоров в ситуациях затруднённого конфликтного взаимодействия  |
| 72 | Критерии анализа практических рекомендаций по обеспечению эффективного общения   |
| 73 | Культура общения и ведения переговоров. Компетентность в общении: коммуникативный, интерактивный и социально-перцептивный аспекты                |
| 74 | Пути и способы развития компетентности в общении   |

#### Описание технологии проведения

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с Положением о промежуточной аттестации обучающихся по программам высшего образования. В контрольно-измерительный материал включаются два теоретических вопроса, позволяющих оценить уровень полученных знаний, умений, навыков.

В условиях применения электронного обучения и дистанционных образовательных технологий зачет проводится с использованием портала «Электронный университет ВГУ» – Moodle: [URL:http://www.edu.vsu.ru/](http://www.edu.vsu.ru/), в форме компьютерного тестирования. В этом случае контрольно-измерительный материал промежуточной аттестации включает в себя тестовые задания закрытого типа с единичным выбором (один правильный ответ).

Пример:

.....  
.....

4. Акт общения, который социально нормирован называется:

- а) гностическим;
- б) эмоциональным;
- в) социально-ориентированным.

.....  
.....

9. Какие из ниже перечисленных компонентов входит в фактор привлекательности коммуникатора:

- а) высокий уровень интеллекта, широкий кругозор;
- б) эмоциональность, сензитивность, откровенность;
- в) умение избегать речевых шаблонов.

.....  
.....

**Критерии оценки компетенций (результатов обучения) при промежуточной аттестации (тестировании) (количественная шкала):**

– оценка «отлично» выставляется, если безошибочно выполнено не менее 80% тестовых заданий;

- оценка «хорошо» выставляется, если безошибочно выполнено не менее 66% и не более 79% тестовых заданий;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если безошибочно выполнено не менее 50% и не более 65% тестовых заданий;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если безошибочно выполнено менее 50% тестовых заданий.

Для оценивания результатов обучения на зачёте используются следующие **показатели:**

1) знание учебного материала и категориального аппарата (верное и глубокое изложение понятий, фактов, законов, закономерностей);

2) знание методологических принципов, основных направлений, проблем и феноменологии психологии общения и переговоров, используемых в ней методов, областей практического применения знаний психологии общения и переговоров; психологических технологий, позволяющих решать задачи организации межличностного и межкультурного общения, взаимодействия и ведения переговоров; основных подходов к психологическому воздействию на группы и коллективы, входящих в них индивидов в целях организации этически грамотного общения и проведения переговоров;

3) умение анализировать ошибки и затруднения в повседневном и профессиональном общении, а также способы их преодоления и профилактики; объяснять с позиций психологических теорий и концепций особенности внутригруппового общения, взаимодействия и ведения переговоров; устанавливать и поддерживать отношения толерантности в различных группах и коллективах в целях организации конструктивного общения, соблюдения профессионально-этических норм деятельности психолога;

4) умение иллюстрировать ответ примерами, фактами психологической феноменологии, данными научных исследований;

5) умение излагать материал в процессе ответа логически последовательно, профессионально грамотно, делать полные и обоснованные выводы;

6) владение навыками анализа своей деятельности как профессионального психолога, с точки зрения законов психологии общения и переговоров.

Для оценивания результатов обучения на зачете используется **шкала:** «зачтено», «не зачтено».

Соотношение показателей, критериев и шкалы оценивания результатов обучения:

| Критерии оценивания компетенций  | Уровень сформированности компетенций | Шкала оценок   |
|--|--------------------------------------|----------------|
| <p>Полное соответствие ответа обучающегося всем перечисленным показателям по каждому из вопросов контрольно-измерительного материала. Продемонстрированы знание учебного материала и категориального аппарата (верное и глубокое изложение понятий, фактов, законов, закономерностей), методологических принципов, основных направлений, проблем и феноменологии психологии общения и переговоров, используемых в ней методов, областей практического применения знаний психологии общения и переговоров; психологических технологий, позволяющих решать задачи организации межличностного и межкультурного общения, взаимодействия и ведения переговоров; основных подходов к психологическому воздействию на группы и коллективы, входящих в них</p> | <p>Повышенный уровень</p>            | <p>зачтено</p> |

|   |                        |                |
|---|------------------------|----------------|
| <p>индивидов в целях организации этически грамотного общения и проведения переговоров; умения анализировать ошибки и затруднения в повседневном и профессиональном общении, а также способы их преодоления и профилактики; объяснять с позиций психологических теорий и концепций особенности внутригруппового общения, взаимодействия и ведения переговоров; устанавливать и поддерживать отношения толерантности в различных группах и коллективах в целях организации конструктивного общения, соблюдения профессионально-этических норм деятельности психолога, иллюстрировать ответ примерами, фактами психологической феноменологии, данными научных исследований, излагать материал в процессе ответа логически последовательно, профессионально грамотно, делать полные и обоснованные выводы; владение навыками анализа своей деятельности как профессионального психолога, с точки зрения законов психологии общения.</p>   |                        |                |
| <p>Несоответствие ответа обучающегося одному из перечисленных показателей (к одному из вопросов контрольно-измерительного материала) и правильный ответ на дополнительный вопрос в пределах программы.<br/>ИЛИ<br/>Несоответствие ответа обучающегося любым двум из перечисленных показателей (либо двум к одному вопросу, либо по одному к каждому вопросу контрольно-измерительного материала) и правильные ответы на два дополнительных вопроса в пределах программы.<br/>В ответе на основные вопросы контрольно-измерительного материала содержатся отдельные пробелы в знании учебного материала и категориального аппарата (верное и глубокое изложение понятий, фактов, законов, закономерностей), методологических принципов, основных направлений, проблем и феноменологии психологии общения и переговоров, используемых в ней методов, областей практического применения знаний психологии общения и переговоров; психологических технологий, позволяющих решать задачи организации межличностного и межкультурного общения, взаимодействия и ведения переговоров; основных подходов к психологическому воздействию на группы и коллективы, входящих в них индивидов в целях организации этически грамотного общения и проведения переговоров; недостаточно продемонстрированы умения анализировать ошибки и затруднения в повседневном и профессиональном общении, а также способы их преодоления и профилактики; объяснять с позиций психологических теорий и концепций особенности внутригруппового общения, взаимодействия и ведения переговоров; устанавливать и поддерживать отношения толерантности в различных группах и коллективах в целях организации конструктивного общения, соблюдения профессионально-этических норм деятельности психолога, иллюстрировать ответ примерами, фактами психологической феноменологии, данными научных исследований, излагать материал в процессе ответа логически последовательно, профессионально грамотно, делать полные и обоснованные выводы; владение навыками анализа своей деятельности как профессионального психолога, с точки зрения законов психологии общения.</p> | <p>Базовый уровень</p> | <p>зачтено</p> |
| <p>Несоответствие ответа обучающегося любым двум из</p>   | <p>Пороговый</p>       | <p>зачтено</p> |

|   |         |            |
|---|---------|------------|
| <p>перечисленных показателей и неправильный ответ на дополнительный вопрос в пределах программы.<br/>ИЛИ</p> <p>Несоответствие ответа обучающегося любым трем из перечисленных показателей (в различных комбинациях по отношению к вопросам контрольно-измерительного материала).</p> <p>В ответе на основные вопросы контрольно-измерительного материала содержатся частичные знания учебного материала и категориального аппарата (верное и глубокое изложение понятий, фактов, законов, закономерностей), методологических принципов, основных направлений, проблем и феноменологии психологии общения и переговоров, используемых в ней методов, областей практического применения знаний психологии общения и переговоров; психологических технологий, позволяющих решать задачи организации межличностного и межкультурного общения, взаимодействия и ведения переговоров; основных подходов к психологическому воздействию на группы и коллективы, входящих в них индивидов в целях организации этически грамотного общения и проведения переговоров; допускаются существенные ошибки при демонстрации умений анализировать ошибки и затруднения в повседневном и профессиональном общении, а также способы их преодоления и профилактики; объяснять с позиций психологических теорий и концепций особенности внутригруппового общения, взаимодействия и ведения переговоров; устанавливать и поддерживать отношения толерантности в различных группах и коллективах в целях организации конструктивного общения, соблюдения профессионально-этических норм деятельности психолога, иллюстрировать ответ примерами, фактами психологической феноменологии, данными научных исследований, излагать материал в процессе ответа логически последовательно, профессионально грамотно, делать полные и обоснованные выводы; проявляются серьезные трудности при демонстрации владения навыками анализа своей деятельности как профессионального психолога, с точки зрения законов психологии общения.</p> | уровень |            |
| <p>Несоответствие ответа обучающегося любым четырем из перечисленных показателей (в различных комбинациях по отношению к вопросам контрольно-измерительного материала).</p> <p>В ответе на основные вопросы контрольно-измерительного материала содержатся отрывочные знания учебного материала и категориального аппарата (верное и глубокое изложение понятий, фактов, законов, закономерностей), методологических принципов, основных направлений, проблем и феноменологии психологии общения и переговоров, используемых в ней методов, областей практического применения знаний психологии общения и переговоров; психологических технологий, позволяющих решать задачи организации межличностного и межкультурного общения, взаимодействия и ведения переговоров; основных подходов к психологическому воздействию на группы и коллективы, входящих в них индивидов в целях организации этически грамотного общения и проведения переговоров; допускаются грубые ошибки при демонстрации умений анализировать ошибки и затруднения в повседневном и профессиональном</p>  | –       | Не зачтено |

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p>общении, а также способы их преодоления и профилактики; объяснять с позиций психологических теорий и концепций особенности внутригруппового общения, взаимодействия и ведения переговоров; устанавливать и поддерживать отношения толерантности в различных группах и коллективах в целях организации конструктивного общения, соблюдения профессионально-этических норм деятельности психолога, иллюстрировать ответ примерами, фактами психологической феноменологии, данными научных исследований, излагать материал в процессе ответа логически последовательно, профессионально грамотно, делать полные и обоснованные выводы; не демонстрируется владение навыками анализа своей деятельности как профессионального психолога, с точки зрения законов психологии общения.</p> |  |  |
|--|--|--|

### 20.3 Фонд оценочных средств сформированности компетенций студентов, рекомендуемый для проведения диагностических работ

**ПК-5:** Способен использовать теоретические знания по различным отраслям психологии в реализации профессиональной деятельности психолога

**ПК-5.1:** Выявляет роль теоретических знаний по различным отраслям психологии для постановки и решения профессиональных задач

**Знать:** категориальный аппарат, основные направления, проблемы и феноменологию психологии, используемые в ней методы, области практического применения знаний в различных отраслях психологии

**Уметь:** понимать, анализировать, объяснять и интерпретировать с позиций психологических теорий и концепций специфику различных отраслей психологии

**Владеть:** навыками применения знаний различных отраслей психологии для психологического анализа и объяснения специфики психического развития человека и его личности

#### Перечень заданий для проверки сформированности компетенции:

##### 1) тестовые задания (закрытого типа среднего уровня сложности):

1. Общение, основным предметом которого являются личные интересы, цели и потребности участников, называется:

- 1) деловое
- 2) формальное
- 3) диалогическое

**4) интимно-личностное**

2. Общение, основным предметом которого являются организационные и профессиональные интересы, цели и потребности участников, называется:

- 1) деловое**
- 2) формальное
- 3) диалогическое
- 4) интимно-личностное

##### 2) открытые задания (тестовые, повышенный уровень сложности):

1. Компонент общения, отвечающий за передачу информации между коммуникатором и реципиентом, называется:

**Ответ:** коммуникация.

##### 3) открытые задания (мини-кейсы, средний уровень сложности):

1. Вам предстоят переговоры с представителями Китая. Что вам необходимо учесть при подготовке и в процессе переговоров, помимо стандартных психологических приемов и принципов переговоров?

**Ответ:** необходимо учесть национальные особенности ведения переговоров.

**ОПК-5.2** Отбирает теоретические знания по различным отраслям психологии для их использования в профессиональной деятельности психолога

**Знать:** категориальный аппарат, основные направления, проблемы и феноменологию психологии, используемые в ней методы, области практического применения знаний в различных отраслях психологии

**Уметь:** понимать, анализировать, объяснять и интерпретировать с позиций психологических теорий и концепций специфику различных отраслей психологии

**Владеть:** навыками применения знаний различных отраслей психологии для психологического анализа и объяснения специфики психического развития человека и его личности

1) закрытые задания (тестовые, средний уровень сложности):

1. К элементам структуры коммуникации НЕ относится:

- 1) коммуникатор
- 2) реципиент
- 3) обратная связь

**4) диалог**

2. К элементам структуры коммуникации НЕ относится:

- 1) барьеры коммуникации
- 2) канал коммуникации

**3) перцепция**

4) коммуникатор

2) открытые задания (тестовые, повышенный уровень сложности):

1. Компонент общения, отвечающий за восприятие людьми друг друга в процессе общения, называется:

**Ответ:** перцепция.

3) открытые задания (мини-кейсы, средний уровень сложности):

1. Вам предстоят переговоры с представителями молодежной организации, где возраст участников переговоров – 18-25 лет. Что вам необходимо учесть при подготовке и в процессе переговоров, помимо стандартных психологических приемов и принципов переговоров?

**Ответ:** необходимо учесть возрастные особенности участников переговоров при выработке стиля общения и аргументов.

### **Критерии и шкалы оценивания заданий ФОС:**

Для оценивания выполнения заданий используется балльная шкала:

1) закрытые задания (тестовые, средний уровень сложности):

- 1 балл – указан верный ответ;
- 0 баллов – указан неверный ответ (полностью или частично неверный).

2) открытые задания (тестовые, повышенный уровень сложности):

- 2 балла – указан верный ответ;
- 0 баллов – указан неверный ответ (полностью или частично неверный).

3) открытые задания (мини-кейсы, средний уровень сложности):

- 5 баллов – задание выполнено верно (получен правильный ответ, обоснован (аргументирован) ход выполнения (при необходимости));
- 2 балла – выполнение задания содержит незначительные ошибки, но приведен правильный ход рассуждений, или получен верный ответ, но отсутствует обоснование хода его выполнения (если оно было необходимым), или задание выполнено не полностью, но получены промежуточные (частичные) результаты,

отражающие правильность хода выполнения задания, или, в случае если задание состоит из выполнения нескольких подзаданий, верно выполнено 50% таких подзаданий;

- 0 баллов – задание не выполнено или выполнено неверно (получен неправильный ответ, ход выполнения ошибочен или содержит грубые ошибки).

**Задания раздела 20.3 рекомендуются к использованию при проведении диагностических работ с целью оценки остаточных результатов освоения данной дисциплины (знаний, умений, навыков).**



