

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»

Педагогический институт

Кафедра социальной и возрастной психологии

УТВЕРЖДАЮ:

Директор института



Т. И. Гущина

«04» июля 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.О.21 Психология межличностного взаимодействия в социальной среде

Направление подготовки/специальность: 44.03.02 - Психолого-педагогическое образование

Профиль/направленность/специализация: Педагогика и психология

Уровень высшего образования: бакалавриат

Квалификация: Бакалавр

год набора: 2022

Тамбов, 2022

Авторы программы:

Кандидат педагогических наук, Левчук Светлана Васильевна

Кандидат психологических наук, Кузина Анна Александровна

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 44.03.02 - Психолого-педагогическое образование (уровень бакалавриата) (приказ Министерства образования и науки РФ от «22» февраля 2018 г. № 122).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры социальной и возрастной психологии «29» июня 2022 г. Протокол № 11

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Педагогического института, Протокол от «04» июля 2022 г. № 10.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавра.....	4
3. Объем и содержание дисциплины.....	4
4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства.....	11
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	25
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	27
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы.....	28

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ

1.2 Типы задач профессиональной деятельности, к которым готовятся обучающиеся в рамках освоения дисциплины:

- педагогический
- сопровождения

1.3 Дисциплина ориентирована на подготовку обучающихся к профессиональной деятельности в сфере: 01 Образование и наука (в сфере дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего образования, профессионального обучения, профессионального образования, дополнительного образования)

1.4 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы:

Обобщенные трудовые функции / трудовые функции / трудовые или профессиональные действия (при наличии профстандарта)	Код и наименование компетенции ФГОС ВО, необходимой для формирования трудового или профессионального действия	Индикаторы достижения компетенций
	ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ	Применяет традиционные и инновационные методы и техники межличностного взаимодействия в социальной среде в рамках реализации образовательных программ

1.5 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения					
		Заочная (семестр)					
		1	2	5	6	8	
1	Педагогика	+	+				
2	Педагогическая практика			+	+	+	
3	Психология	+	+				

2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата:

Дисциплина «Психология межличностного взаимодействия в социальной среде» относится к обязательной части учебного плана ОП по направлению подготовки 44.03.02 - Психолого-педагогическое образование.

Дисциплина «Психология межличностного взаимодействия в социальной среде» изучается в 3, 4 семестрах.

3. Объем и содержание дисциплины

3.1.Объем дисциплины: 7 з.е.

Заочная: 7 з.е.

Вид учебной работы	Заочная (всего часов)
Общая трудоёмкость дисциплины	252
Контактная работа	30
Лекции (Лекции)	12
Практические (Практ. раб.)	18
Самостоятельная работа (СР)	209
Экзамен	9
Зачет	4

3.2.Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.			Формы текущего контроля
		Лек ции	Пра кт. раб.	СР	
		3	3	3	
3 семестр					
1	Психология межличностных отношений. Психология общения	2	2	30	Опрос; Реферат
2	Стили и средства общения. Формы воздействия на партнеров общения.	2	2	32	Опрос; Тестирование
3	Способы воздействия и стратегии поведения в конфликте.	2	2	30	Тестирование; Опрос
4 семестр					
4	Роль личностных факторов в общении	2	2	26	Тестирование
5	Коммуникативная культура педагога-психолога	1	2	30	Опрос
6	Возрастные и гендерные особенности общения	2	4	30	Кейс
7	Межличностные отношения и заимопонимание	1	4	31	Опрос; Тестирование

Тема 1. Психология межличностных отношений. Психология общения (ОПК-7)

Лекция.

Эффективность взаимодействия людей зависит от коммуникативной компетентности (компетентности в общении), т. е. умения устанавливать и поддерживать необходимые контакты с людьми. Коммуникативная компетентность включает систему знаний и умений (техник), обеспечивающих успешное протекание коммуникативных процессов у человека в различных ситуациях общения. Кроме того, эффективность общения зависит и от того, что А. А. Бодалев (1996) называет «коммуникативным ядром личности», под которым он

понимает все, что относится к личности человека и как это влияет на его общение с людьми, включая черты характера, эмоциональные особенности, перцептивные способности (познание объекта общения), т. е. то, что называют коммуникативными способностями (качествами). На эти качества обращают внимание в своих работах В. Н. Куницына (1991), Е. А. Лещинская (1992) и другие авторы.

Понятие общение. Общение как коммуникация. Под коммуникацией понимается связь, взаимодействие двух систем, в ходе которого от одной системы к другой передается сигнал, несущий информацию. Общение как деятельность. Теории Б. Ф. Ломова, А.А. Леонтьева, А.В. Мудрика, Г. М. Андреевой. Общение как специфическая форма взаимодействия субъектов. Объекты и субъекты общения. Виртуальное (воображаемое) общение. Псевдообщение. Реальное общение.

Практическое занятие.

Вопросы для обсуждения:

1. Общение как ценность.
2. Потребность в общении.
3. Функции и цели общения.
4. Виды общения.
5. Способы общения.
6. Выбор партнера по общению.
7. Средства общения

Задания для самостоятельной работы.

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Основные характеристики общения.
2. Сущность педагогического общения.
3. Функции и средства педагогического общения
4. Этапы педагогического общения.
5. Стили педагогического общения.

Тема 2. Стили и средства общения. Формы воздействия на партнеров общения. (ОПК-7)

Лекция.

Вербальные и невербальные средства общения. Речь как средство общения. Информационная сторона речи. Выразительная (эмоциональная) сторона речи. Действенная сторона речи. Невербальные средства общения. Роль жестов в общении. Классификация жестов Д. Эфрон: идеологические, указательные, изобразительные. Классификация П. Экмана и В. Фризена: эмблемы — жесты, иллюстративные жесты, адаптеры — жесты, регуляторы — жесты, аффективные жесты. Классификация Н. Фридмана и С. Гранда: коммуникативные жесты, жесты самостимуляции. По Б. Аргайлу (B. Argyle, 1975), жесты по своим функциям делятся на пять

групп: иллюстративные и другие связанные с речью знаки; конвенциональные жесты; движения, выражающие эмоции; движения, выражающие личность; ритуальные жесты. Роль мимики в общении. Мимические симптомокомплексы. Поза, походка и другие невербальные средства общения. Факторы, обуславливающие эффективность общения. Внешние факторы общения: ситуация общения, обстановка общения, особенности коллектив общения, тезуарус общения. Технические приемы эффективного слушания

(И. Аватер, 1984). Правила слушания. Манеры (стили) общения. Свойства личности, влияющие на эффективность общения.

Практическое занятие.

Вопросы для обсуждения:

1. Вербальные и невербальные средства общения.
2. Влияние мимики и жестов на эффективность общения.
3. Факторы, обуславливающие эффективность общения.
4. Технические приемы эффективного слушания (И. Аватер, 1984).
5. Манеры (стили) общения.
6. Свойства личности, влияющие на эффективность общения.

Задания для самостоятельной работы.

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Стили педагогического общения.
2. Методы педагогического воздействия на участников образовательного процесса.

Тема 3. Способы воздействия и стратегии поведения в конфликте. (ОПК-7)

Лекция.

«Императивная», «манипулятивная» и «развивающая» стратегии воздействия в общении (Г.А. Ковалев). Психологические условия реализации диалога, по К. Роджерсу: 1) естественность и спонтанность в выражении субъективных чувств и ощущений, которые возникают между партнерами в каждый отдельный момент их взаимодействия; 2) безусловное позитивное отношение к другим людям и к самому себе, забота о другом и принятие его как равноправного партнера по общению; 3) эмпатическое понимание, умение тонко и адекватно сопереживать чувствам, настроению, мыслям другого человека в ходе межличностных контактов с ним. Е. Л. Доценко предлагает пять уровней установок на взаимодействие в межличностных отношениях. Доминирование. Отношение к другому как к вещи или средству достижения своих целей, игнорирование его интересов и намерений. Стремление обладать, распоряжаться, получить неограниченное одностороннее преимущество. Открытое, без маскировки, императивное воздействие – от насилия, подавления до внушения, приказа. 2. Манипуляция. Отношение к партнеру по взаимодействию как к «вещи особого рода» – тенденция к игнорированию его интересов и намерений. Воздействие скрытое, с опорой на автоматизмы и стереотипы, с привлечением более сложного опосредованного давления. Наиболее частые способы воздействия – провокация, обман, интрига, намек. 3. Соперничество. Партнер по взаимодействию представляется опасным и непредсказуемым, с силой которого приходится считаться. Стремление переиграть его, вырвать одностороннее преимущество. Интересы другого учитываются в той мере, в какой это диктуется задачами борьбы с ним. Средствами ведения борьбы могут быть отдельные виды «тонкой» манипуляции, чередование открытых и закрытых приемов воздействия, «джентльменские» или временные тактические соглашения. 4. Партнерство. Отношение к другому как к равному, имеющему право быть таким, какой он есть, с которым надо считаться. Стремление не допустить ущерба себе, раскрывая цели своей деятельности. Равноправные, но осторожные отношения, согласование своих интересов и намерений, совместная рефлексия. Основные способы воздействия строятся на договоре, который служит и средством объединения, и средством оказания давления. 5. Содружество. Отношение к другому как к самоценности. Стремление к объединению, совместной деятельности для достижения близких или совпадающих целей. Основной инструмент взаимодействия – уже не договор, а согласие (консенсус). Манипуляция как один из видов психологического воздействия.

Типы поведения с целью влияния: разумное убеждение, эмоциональное воздействие (воодушевление); обращение за консультацией; лесть (заискивание); обмен; воздействие через личные отношения; коалиция; легитимизация; давление.

Педагогический конфликт: понятие, сущность. Классификация педагогических конфликтов. Функции педагогических конфликтов. Структура и динамика педагогических конфликтов. Причины педагогических конфликтов.

Практическое занятие.

Вопросы для обсуждения:

- 1 Какова этимология слова конфликт? Раскройте понятие педагогический конфликт.

- 2 В чем заключается специфика педагогического конфликта?
- 3 Приведите примеры различных подходов к типологии педагогических конфликтов.
- 4 Охарактеризуйте конструктивные и деструктивные функции педагогического конфликта как социокультурного феномена.
- 5 Проиллюстрируйте примерами позитивный и негативный педагогический конфликт.
- 6 Перечислите основные функции, которые может выполнять конфликт в образовательном учреждении.
- 7 Перечислите структурные компоненты педагогических конфликтов.
- 8 Опишите основные стадии конфликта, протекающего в современном образовательно-воспитательном пространстве.
- 9 Приведите примеры конфликтов в школе, определите их объект и предмет, инциденты, их спровоцировавшие.
- 10 Перечислите социокультурные предпосылки, которые создают почву для конфликтов в современной образовательной среде.
- 11 Охарактеризуйте основные конфликтогенные факторы в педагогическом процессе.
- 12 Приведите наиболее распространенные причины возникновения конфликтов в образовательных учреждениях. Какие из них можно отнести к категории объективных, а какие - субъективных?

Задания для самостоятельной работы.

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Этимология слова конфликт.
2. Специфика педагогического конфликта.
3. Типологии педагогических конфликтов.
4. Конструктивные и деструктивные функции педагогического конфликта.
5. Основные функции педагогического конфликта.
6. Стадии конфликта, протекающего в современном образовательно-воспитательном пространстве.

Тема 4. Роль личностных факторов в общении (ОПК-7)

Лекция.

Педагогическое общение как форма взаимодействия педагогов и учащихся. Гуманистическая технология педагогического взаимодействия признает общение важнейшим условием и средством развития личности. Общение – это не просто ряд последовательных действий (деятельности) общающихся субъектов. Любой акт непосредственного общения предполагает воздействие человека на человека, а именно их взаимодействие. Общение между педагогом и учащимся, в ходе которого педагог решает учебные, воспитательные и личностно развивающие задачи, называют педагогическим общением. Выделяют два вида общения: 1) социально ориентированное (лекция, доклад, ораторская речь, телевизионное выступление и т. д.), в ходе которого решаются социально значимые задачи, реализуются общественные отношения, организуется социальное взаимодействие; 2) личностно ориентированное, которое может быть деловым, направленным на какую-то совместную деятельность, или связанным с личными взаимоотношениями, не имеющими отношения к деятельности. О понятии личностные факторы взаимодействия. Педагогическая культура педагога как компонент личностной культуры.

Практическое занятие.

Вопросы для обсуждения:

1. Соотношение личностной и профессиональной культуры педагога.
2. Стили взаимоотношений в диаде "педагог-учащийся"
3. Стили взаимоотношений в диаде "педагог-родитель"

Задания для самостоятельной работы.

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Личностная культура педагога
2. Стили педагогического общения
3. Стили поведения в конфликте.

4. Особенности педагогического конфликта.
5. Способы разрешения педагогического конфликта.

Тема 5. Коммуникативная культура педагога-психолога (ОПК-7)

Лекция.

Эффективность общения зависит прежде всего от коммуникативной культуры участников общения. Коммуникативная культура — это совокупность культурных норм, культурологических знаний, ценностей и значений, используемых в процессе коммуникации, в том числе и при общении. Ю. В. Жуков (1988) выделяет три группы правил, составляющих коммуникативную культуру. Первая группа — это правила коммуникативного этикета. Вторая группа — правила согласования коммуникативного взаимодействия. Они задают тип общения: светское, деловое, ритуальное, интимно-личностное и т. д. Третья группа — это правила самоподачи (самопрезентации). Они не определяют тип общения и не влияют на общую для всех эффективность, но определяют индивидуальный успех отдельных участников общения. Правила самоподачи предназначены для создания у окружающих определенного впечатления о себе.

Признаком культуры общения является вежливость. Вежливость — это обращение с людьми, учитывающее их потребности быть оцененными и защищенными; соблюдение правил приличия, учтивость, уважительность, тактичность, деликатность.

Авторитет источника информации. Авторитетом в какой-то сфере жизни и деятельности называется человек, с мнением которого считаются, которому стремятся подражать и которому доверяют решение тех или иных вопросов. Авторитет может быть нескольких видов и складывается из следующих компонентов: Авторитет профессионала зависит от знаний и умений специалиста как представителя той или иной профессии. Авторитет возраста: старший по возрасту обладает в глазах молодых людей авторитетом как более опытный человек. Авторитет должности, т. е. более высокого социального статуса со всеми вытекающими отсюда правами и обязанностями. Нравственный авторитет как человека; отсутствие его может свести на нет все остальные компоненты авторитета специалиста. Титулы и их роль в коммуникации (общении). Внешний вид и его роль в общении. Атрибуты и их роль в общении. О понятии ложный авторитет. Псевдоавторитет подавления. Псевдоавторитет расстояния. Псевдоавторитет дружбы. Псевдоавторитет чванства. Псевдоавторитет доброты. Псевдоавторитет резонерства. Псевдоавторитет педантизма. Конформность реципиента. Внушаемость и негативизм реципиента.

Практическое занятие.

Вопросы для обсуждения:

1. Коммуникативная культура педагога психолога и её компоненты.
2. Коммуникативный этикет.
3. Коммуникативное воздействие.
4. Правила самопрезентации
5. авторитетность в коммуникации.
6. Внешний вид и атрибуты в коммуникации.
7. Псевдоавторитет: виды, причины, последствия.

Практическое занятие.

Вопросы для обсуждения:

1. Коммуникативная культура педагога психолога и её компоненты.
2. Коммуникативный этикет.
3. Коммуникативное воздействие.
4. Правила самопрезентации
5. авторитетность в коммуникации.
6. Внешний вид и атрибуты в коммуникации.
7. Псевдоавторитет: виды, причины, последствия.

Задания для самостоятельной работы.

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Профессиональная коммуникация: понятие, виды, уровни.
2. Правила эффективного профессионального взаимодействия.
3. Внешние и внутренние условия эффективной профессиональной коммуникации.

Тема 6. Возрастные и гендерные особенности общения (ОПК-7)

Лекция.

Особенности общения в разные возрастные периоды развития. Особенности общения дошкольников. А. Г. Рузская, М.И. Лисина выделяют: эмоционально-практическая форма общения (2–4 й годы жизни); ситуативно-деловая форма общения (4–6й годы жизни); внеситуативно-деловая форма общения (6–7й годы жизни). Особенности общения младших школьников: Особенности общения подростков. особенности общения в юношеском возрасте. особенности общения в пожилом возрасте.

Возрастные особенности коммуникативных свойств личности. Возрастные особенности экстраверсии — интроверсии. Возрастные особенности застенчивости. Особенности общения, связанные с полом. Значимость общения для мужчин и женщин. Половые особенности социальной перцепции. Половые особенности выбора партнера по общению детьми. Круг общения. Теснота общения и пол.

Половые различия в использовании вербальных средств общения. Гендерные различия в невербальной коммуникации. Мужской и женский стили общения. Особенности общения в сети Интернет. Особенности общения в профессиональной ситуации.

Практическое занятие.

Вопросы для обсуждения:

1. Гендерные отличия коммуникации.
2. Возрастные отличия коммуникации.
3. Особенности профессиональной коммуникации.

Задания для самостоятельной работы.

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Особенности общения в разные возрастные периоды развития.
2. Особенности общения дошкольников.
3. Особенности общения младших школьников
4. Особенности общения подростков.
5. Особенности общения в юношеском возрасте.
6. Особенности общения во взрослом и пожилом возрасте.
7. Половые различия в использовании вербальных средств общения.
8. Гендерные различия в невербальной коммуникации.
9. Мужской и женский стили общения.
10. Особенности общения в сети Интернет.
11. Особенности общения в профессиональной ситуации.

Тема 7. Межличностные отношения и взаимопонимание (ОПК-7)

Лекция.

Потребность людей во взаимоотношениях. Межличностные отношения и их классификация. Межличностные отношения делятся на следующие виды: 1) официальные и неофициальные; 2) деловые и личные; 3) рациональные и эмоциональные; 4) субординационные и паритетные. Аффiliation как потребность человека, проявляющаяся в его желании и стремлении постоянно быть с людьми, устанавливать и сохранять положительные взаимоотношения с ними. Остракизм: понятие, сущность, причины. Эмоциональное одиночество: понятие, причины. Личностные черты, способствующие возникновению одиночества.

Принципы и правила установления взаимопонимания между общающимися. Сущность взаимопонимания и этапы его установления. Восприятие партнера по общению и возникновение первого впечатления о нем. Самопрезентация. Изучение и понимание партнера по общению. Обеспечение понимания себя другим. Сближение позиций и поддержание взаимопонимания.

Практическое занятие.

Вопросы для обсуждения:

1. Потребность людей во взаимоотношениях.
2. Межличностные отношения: понятие, виды.
3. Принципы и правила установления взаимопонимания между общающимися.

4. Самопрезентация на разных этапах онтегенеза.

Задания для самостоятельной работы.

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Потребность людей во взаимоотношениях: отечественные и зарубежные теории и концепции.
2. Межличностные отношения и их классификация.
3. Аффiliation как потребность человека в общении.
4. Причины эмоционального одиночества людей.
5. Принципы и правила установления взаимопонимания между людьми.

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства

4.1. Распределение баллов:

Балльно-рейтинговые мероприятия не предусмотрены

4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля

Кейс

Тема 6. Возрастные и гендерные особенности общения

Пример кейса:

Задание 1 Принятие позиции Ребенка, Взрослого или Родителя может характеризоваться рядом физических признаков. Определите, какую позицию занимает ваш собеседник, если он:

1) выражает себя по большей части не словами, а проявлениями чувств; похлопывает собеседника по плечу; кусает ногти; шмыгает носом; смотрит на собеседника открытым взглядом; поджимает губы; легко плачет, поднимает вверх указательный палец; сдержан; смущается; хмурит брови; хихикает; надувает губы; поднятием руки спрашивает разрешения что-либо сказать; часто вспыхивает от раздражения; вздрагивает от испуга; хнычет; внимателен; уверен в себе; цокает языком; строит глазки; пожимает плечами; ставит руки на бедра;

скрещивает руки на груди; держит руки пирамидой вверх; потупляет взор; изображает на лице ужас; дразнит; восторгается; смеется; «ломает» руки; тяжело вздыхает; снисходительно кивает головой; криво усмехается;

2) употребляет следующие слова и выражения: «хочу»; «на мой взгляд»; «никогда в жизни...»; «давай пойдем»; «запомни раз и на всегда!»; «что»; «где»; «самый (большой, высокий, лучший, самый-самый)»; превосходные степени сравнения; «только попробуй...», «не буду»; «заруби себе на носу!»; «сын (варианты: милок, голубчик, деточка, мой дорогой)»; «сколько можно тебе повторять!?»; «какой бестолковый»; «мам, я пошел...»; «подумаешь, какой...»; «когда вырасту и стану большим...»; «ужасный»; «ну-ну»; «идиотский»; «чушь»; «почему»; «я полагаю»; «неверно»; «вероятно»; «возможно»; «когда»; «кто»; «как»; «по сравнению с...»; «справедливо»; «иначе говоря...»; «сколько»; «каким образом»; «неизвестно»; «действительно»; «правильно ли я понял, что,...».

Задание 2. Проанализируйте отрывки представленные ниже, определите типовую схему перцепции, систематические ошибки социального восприятия.

«Удивительное дело, какая полная бывает иллюзия того, что красота есть добро Красивая женщина говорит глупости, ты слушаешь и не слышишь глупости, а слышишь умное Она говорит, делает гадости, а ты видишь что-то милое Когда же она не говорит ни глупостей, ни гадостей, а красива, то сейчас уверяешься, что она чудо как умна и нравственна» (Л.Н Толстой. «Крейцерова соната» [100, т 12, с.148]).

«Красота производит совершенные чудеса. Все душевные недостатки в красавице вместо того, чтобы произвести отвращение, становятся как-то необыкновенно привлекательны» (Н.В.Гоголь. «Невский проспект» [27, т. 1, с.463]).

«На нем был черный фрак, побелевший уже по швам, панталоны летние... под истертым черным галстуком на желтоватой манишке блестел фальшивый алмаз, шершавая шляпа, казалось, видела и ведро и ненастье.

Встретясь с этим человеком в лесу, вы приняли бы его за разбойника; в обществе _ за политического заговорщика; в передней — за шарлатана, торгующего эликсирами или мышьяком» (А.С.Пушкин. «Египетские ночи»).

«Что приличествует Юпитеру, то не приличествует быку» (гласит древняя поговорка).

Задание 3. Прокомментируйте приведенный фрагмент. Какие проблемы общения он иллюстрирует? Что вы можете сказать об участниках общения?

Коренастая молодая медсестра, на нагрудной нашивке которой было написано «Джепин Куртас», окликнула их.

- Простите. Чем могу вам помочь?

- Ничем, — рявкнул через плечо Грейсон. — Мы идем в палату пятьсот - Прошу остановиться, — потребовала сестра.

Грейсон застыл на месте. Он остановился, когда ему приказали, но руки, висевшие по бокам, нервно сжимались в кулаки и разжимались. Догонявший его доктор Бен Харрис громко и облегченно вздохнул.

- Настоящее имя Лизы Саммер - Лиза Грейсон, - заявил Грейсон с преувеличенной терпеливостью. - Я - ее отец, Уиллис Грейсон, а это ее личный врач, доктор Бенджамин Харрис. Теперь мы можем войти?

Лицо медсестры отразило смущение, но лишь на мгновение.

- Время посещения больных начинается у нас в два часа дня, — объяснила она. — Но если Лиза согласится, то я сделаю для вас исключение.

Кулаки Грейсона опять сжались, но на этот раз так и не разжались.

- Вы знаете, кто я такой? — заносчиво спросил он.

- Знаю, кто вы такой, с ваших слов. Послушайте, мистер Грейсон, не хочу быть...

- Бен, у меня просто нет времени на все эти пререкательства, - выпалил Грейсон. - Оставайтесь здесь и объясните этой женщине, кто я такой и зачем приехал сюда. Если она будет продолжать путаться под ногами, позвоните проклятому директору этой так называемой больницы, пусть он поднимется сюда. А я пошел к Лизе.

Даже не дожидаясь ответа, он важно двинулся вперед. (М. Палмер)

Опрос

Тема 1. Психология межличностных отношений. Психология общения

Примерные вопросы:

1. Раскройте понятие и сущность педагогического общения.
2. Чем обусловлена потребность человека в общении? Почему развитие личности невозможно без общения?
3. Раскройте функции и цели общения.
4. Назовите виды общения.
5. Перечислите способы общения.
6. Что влияет на выбор партнера по общению?
7. Назовите основные средства общения.

Тема 2. Стили и средства общения. Формы воздействия на партнеров общения.

Примерные вопросы:

1. Какой стиль общения наиболее эффективен?
2. Какие жесты необходимо использовать при общении, чтобы привлечь внимание собеседника?
3. Как влияет на эффективность общения мимика?
4. Перечислите основные невербальные стили общения?

5. раскройте основные правила эффективного слушания?

Тема 3. Способы воздействия и стратегии поведения в конфликте.

- 1 Какова этимология слова конфликт? Раскройте понятие педагогический конфликт.
- 2 В чем заключается специфика педагогического конфликта?
- 3 Приведите примеры различных подходов к типологии педагогических конфликтов.
- 4 Охарактеризуйте конструктивные и деструктивные функции педагогического конфликта как социокультурного феномена.
- 5 Проиллюстрируйте примерами позитивный и негативный педагогический конфликт.
- 6 Перечислите основные функции, которые может выполнять конфликт в образовательном учреждении.
- 7 Перечислите структурные компоненты педагогических конфликтов.
- 8 Опишите основные стадии конфликта, протекающего в образовательно-воспитательном пространстве.
- 9 Приведите примеры конфликтов в школе, определите их объект и предмет, инциденты, их спровоцировавшие.
- 10 Перечислите социокультурные предпосылки, которые создают почву для конфликтов в современной образовательной среде.
- 11 Охарактеризуйте основные конфликтогенные факторы в педагогическом процессе.
- 12 Приведите наиболее распространенные причины возникновения конфликтов в образовательных учреждениях. Какие из них можно отнести к категории объективных, а какие - субъективных?

Тема 5. Коммуникативная культура педагога-психолога

Примерные вопросы:

1. Назовите основные компоненты коммуникативной культуры?
2. Раскройте понятие "коммуникативный этикет".
3. Раскройте понятие "коммуникативное воздействие".
4. Раскройте основные правила самопрезентации?
5. Какую роль в профессиональной коммуникации играет авторитет специалиста?
6. Какое влияние оказывают на эффективность коммуникации внешний вид и атрибуты.
7. Раскройте понятие "псевдоавторитет". Дайте общую характеристику видов псевдоавторитета?

Тема 7. Межличностные отношения и взаимопонимание

Примерные вопросы:

1. В каких действиях выражается потребность людей в общении? Аффiliation.
2. Раскройте понятие "межличностные отношения". дайте им общую характеристику.
3. Назовите основные причины эмоционального одиночества детей и подростков.
4. Перечислите принципы и правила установления взаимопонимания между людьми.

Реферат

Тема 1. Психология межличностных отношений. Психология общения

1. Общение как ценность.
2. Потребность в общении.
3. Функции и цели общения.
4. Виды общения.
5. Способы общения.
6. Выбор партнера по общению.

7. Средства общения

Тестирование

Тема 2. Стили и средства общения. Формы воздействия на партнеров общения.

1. К видам компетентности не относят:

1. менеджерскую
2. профессиональную
3. коммуникативную+
4. квалификационную

2. Процесс установления и развития контактов среди людей – это:

1. общение+
2. восприятие
3. взаимодействие
4. идентификация

3. Результат А/затраты А = результат Б/затраты Б > 1 – это формула:

1. эффективного восприятия
2. эффективного делового общения+
3. эффекта производственной деятельности организации
4. нет правильного ответа

4. Характеристика делового общения:

1. партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта
2. общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела
3. основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество
4. все ответы правильные +

5. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:

1. неформальное общение
2. деловое общение+
3. конфиденциальное общение
4. нет правильного ответа

Тема 3. Способы воздействия и стратегии поведения в конфликте.

Примерные вопросы тесты:

Конфликтология как самостоятельное направление выделилась:

- а) в конце 50-х г. XIX века (!);
- б) в конце 50-х г. XX века;
- в) в начале XVII века.

2. В группу методов управления конфликтами входят (исключите лишнее):

- а) структурные методы;
- б) метод картографии (!);
- в) опрос.

3. Кому принадлежит фраза: «Не делай другим того, чего не желаешь себе, и тогда в государстве и в семье не будут чувствовать вражды»:

а) Конфуцию (!);

б) Гераклиту;

в) Платону.

4. Динамика конфликта находит свое отражение в двух понятиях (исключить лишнее):

а) этапы конфликта;

б) фазы конфликта;

в) содержание конфликта (!).

5. На какой фазе конфликта возможности разрешения конфликта самые высокие:

а) начальной фазе (!);

б) фазе подъема;

в) пике конфликта;

г) фазе спада.

6. Конфликт в переводе с латинского означает:

а) соглашение;

б) столкновение (!);

в) существование.

7. Конфликт как особый тип социального взаимодействия рассматривается в:

а) психологии;

б) социологии (!);

в) педагогике.

8. Ситуация скрытого или открытого противостояния двух или более сторон-участниц называется:

а) конфликтными отношениями (!);

б) конфликтной ситуацией;

в) инцидентом.

Тема 4. Роль личностных факторов в общении

Примерные вопросы теста:

1. По степени вовлеченности людей в конфликты выделяют конфликты (исключите лишнее):

а) межличностные;

б) межгрупповые;

в) классовые;

г) межгосударственные;

д) межнациональные;

е) внутриличностные (!).

2. Особым типом конфликта, целью которого является получение выгоды, прибыли или доступа к дефицитным благам называется:

а) конфронтация;

б) соперничество;

в) конкуренция (!).

3. Какому типу конфликтной личности принадлежат следующие характеристики: неустойчив в оценках и мнениях, обладает легкой внушаемостью, внутренне противоречив, непоследовательность поведения, недостаточно хорошо видит перспективу, зависит от мнения окружающих, не обладает достаточной силой воли, излишне стремится к компромиссу:

а) ригидному (!);

б) сверхточному;

в) «бесконфликтному».

4. Одной из основных и эффективных форм участия третьего лица в разрешении конфликтов является:

а) переговорный процесс (!);

б) сотрудничество;

в) компромисс.

5. Профессиональный посредник называется:

а) суггестором;

б) медиатором (!);

в) коллегой.

6. Классически выделяют три варианта посредничества (исключить лишнее):

а) дизъюнктивный;

б) конъюнктивный;

в) субъективный (!);

г) смешанный.

7. Вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями, называется:

а) манипуляцией (!);

б) суггестией;

в) гипнозом.

8. К какой тактике относится прием «закрытая дверь»:

а) ультимативной тактике (!);

б) тактике выжимания уступок;

в) тактике лавирования.

9. Столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, явлений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия, называется:

а) конфликтом (!);

б) конкуренцией;

в) соревнованием.

Тема 7. Межличностные отношения и заимопонимание

Примерные вопросы теста:

1. О каком процессе идет речь, если видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями?

а) идентификации

б) эмпатии (!)

в) рефлексии

2. Какие функции выполняет/не выполняет лидер в производственной группе?

а) регулирует неофициальные межличностные отношения в группе (!);

б) не контролирует ход выполнения производственных задач и не отвечает за качество выпускаемой продукции;

в) назначается;

г) обладает определенной системой различных санкций.

3. Что свойственно манипуляторному стилю общения?

а) имеет тайный характер намерений;

б) вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка (!);

в) предполагает ясность внутренних приоритетов;

г) используется духовно зрелыми речевыми партнерами.

4. Определите пропущенное слово, вставив верное:

Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением.

а) личностным

б) деловым (!)

в) ролевым

5. Что будет являться существенным признаком внушения:

а) некритическое восприятие информации (!)

б) недоверие

в) критичность

6. Чем является осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией?

а) психическое заражение

б) конформность (!)

в) убеждение

г) подражание

4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета, экзамена

Типовые вопросы зачета (ОПК-7)

1. Специфика межличностной коммуникации.

2. Факторы эффективности коммуникации.

3. Виды невербальной коммуникации.

4. Особенности педагогического общения.

5. Направленность педагогического общения.
6. Факторы социально- перцептивных искажений.
7. Коммуникативные умения, навыки и их характер.
8. Личностные показатели, наиболее значимые для общения.
9. Механизмы межличностного восприятия в процессе общения.
10. Характеристика основных типов речевого воздействия
11. Сущность общения. Структура общения.
12. Цели, содержание и средства общения.
13. Функции общения. Стили и виды общения.
14. Коммуникация, интеракция и социальная перцепция как взаимосвязанные стороны общения.
15. Эффекты общения (первичности, новизны, ореола, стереотипа).
16. Коммуникативные барьеры в общении.
17. Способы вербального воздействия (убеждение, внушение, принуждение).
18. Психологические аспекты убеждения. Логические аспекты убеждения.
19. Внушение как явление и как технология. Законы организации информации.
20. Системы получения и обработки информации, их языковое выражение.
21. Понятие о невербальных средствах общения. Цели и задачи невербального общения.
22. Межнациональные различия невербального общения.
23. Понятие конфликта и его социальная роль.
24. Источник и субъекты конфликта. Классификация конфликтов.
25. Причины и последствия конфликтов. Разрешение конфликтов и стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
26. Стрессы и стрессовые ситуации.
27. Теория защитных механизмов. Защитные стратегии и стратегии совладения. Параметры защитных механизмов.
28. Психологические защитные механизмы личности (вытеснение, регрессия, реактивное образование, изоляция, интроекция, сублимация и др.).
29. Механизмы взаимопонимания в общении: идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия.
30. Понятие о деловом общении. Этапы делового общения. Виды и формы делового общения.
31. Деловой разговор и деловая беседа. Спор. Дискуссия. Полемика.
32. Собеседование. «Мозговой штурм». «Круглый стол». Деловые командные игры. Деловой стиль общения. Психология сотрудничества.
33. Этические нормы делового общения.
34. Культура речи делового человека.
35. Модели поведения. Тактика общения.

Типовые задания для зачета (ОПК-7)

Проанализируйте ситуацию и ответьте на вопросы.

Ситуация 1.

Конфликт произошел между молодым преподавателем и студентом первого курса, Игорем К., вспыльчивым

молодым человеком из неблагополучной семьи, не пользующимся авторитетом в группе. Шел урок, преподаватель огласила оценки за контрольную работу, выполненную на предыдущем занятии. Игорю К.

показалось, что преподаватель намеренно ему занизила оценку. Он грубо обозвал преподавателя и вышел из кабинета, хлопнув дверью. Преподаватель велела передать Игорю, что если он не извинится, не будет допущен к занятиям.

Вопросы:

1. Как вы считаете, правильно ли поступил преподаватель?
2. Как бы поступили вы, и какие действия предприняли бы на месте преподавателя и студента?

Ситуация 2.

Студенты Сергей А. и Антон В. (2 курс) проживают в общежитии в одной комнате с первокурсником Иваном И. Поселившись вместе, они договорились об очередности при приготовлении ужина и уборки комнаты.

Иван очень часто ездит домой и обычно в дежурство. В очередной раз Иван уехал домой, не предупредив Сергея и Антона. Те пришли домой после занятий и увидели, что нет ни ужина, ни денег.

Вопросы:

1. Как действовать Сергею и Антону?
2. Что делать Ивану?
3. Может ли помочь воспитатель Наталья Николаевна?

Ситуация 3.

Преподаватель – Я пригласил вас, чтобы выяснить, почему ваш сын пропускает уроки литературы. Мама студента – А что ему делать на ваших уроках? Толстого и Достоевского читать? Вы знаете, что он у меня изучает специальные дисциплины, а потом будет работать начальником. Пусть он лучше поспит лишний часок или погуляет. Преподаватель – Но вы понимаете, что оценка по литературе в дипломе будет стоять не за его успехи в спецдисциплинах. Он получит то, что заслуживает. Мама ученика. – Ой, только не надо нас пугать. Думаете, на вас управа не найдется?

Вопросы:

1. Как действовать педагогу в сложившейся ситуации?
2. Какой стиль общения используют участники конфликта?
3. Предложите возможный способ управления конфликтом.

Типовые вопросы экзамена (ОПК-7)

Примерные вопросы:

- 1 Основные характеристики взаимодействия людей. Виды и типы взаимодействия.
- 2 Базовая техника проведения групповой дискуссии (Д. Дан).
- 3 Проблема общения в трудах Б. Г. Ананьева.
- 4 Классификации коммуникативных барьеров и их характеристика.
- 5 Общая характеристика основных знаковых систем невербальной коммуникации.
- 6 Представленность личности в общении (самораскрытие, самопредъявление, психология имиджа).
- 7 Феномен понимания в межличностном общении.
- 8 Механизмы взаимопонимания (идентификация, эмпатия, рефлексия).
- 9 Эффекты межличностного восприятия.
- 10 Каузальная атрибуция как содержательная сторона межличностного восприятия. Зарубежные и отечественные исследования феномена каузальной атрибуции.
- 11 Возрастные, индивидуальные и профессиональные особенности восприятия человека человеком.
- 12 Классификации уровней и видов общения. Их психологическая характеристика.
- 13 Формирование первого впечатления о другом человеке как о личности. Исследования первого впечатления о человеке.

- 14 Феномен межличностной аттракции, психологические исследования аттракции, внутренние и внешние факторы аттракции.
- 15 Механизмы воздействия в процессе общения.
- 16 Психологическая характеристика стратегий воздействия (по Г. А. Ковалеву).
- 17 Представления о диалогическом общении в отечественной психологии.
- 18 Гуманистическое общение и его понимание в гуманистической психологии.
- 19 Манипулятивное общение и воздействие. Способы противостояния манипуляции.
- 20 Техники активного слушания.
- 21 Педагогическое общение. Стили педагогического общения.
- 22 Психологическая характеристика воздействия и влияния в процессе общения. Сходство и различия содержания понятий.
- 23 Феномен личного влияния. Типы влияния.
- 24 Стратегии и тактики влияния.
- 25 Понятие отношений в психологической науке. Современная классификация типов отношений.
- 26 Психологическая характеристика общественных и психологических отношений.
- 27 Деловое общение.
- 28 Общение в сфере средств массовой информации.
- 29 Эффективное разрешение конфликтов в межличностных отношениях.
- 30 Переговоры в процессе делового общения.
- 31 Компетентность в общении. Пути и способы ее развития.
- 32 Факторы успешного общения. Стили общения.
- 33 Убеждающее воздействие в общении.
- 34 Использование транзактного анализа в оптимизации общения.
- 35 Психологические особенности речевого общения.
- 36 Общение невербальными средствами.
- 37 Общая характеристика социально-психологического тренинга.
- 38 Тренинг общения: цели, задачи, особенности построения программы тренинга.
- 39 Понятие общения в отечественной психологии. Его виды и функции.
- 40 Приемы и техники успешного общения и конструктивного разрешения конфликтов.

Типовые задания для экзамена (ОПК-7)

Примерные задания:

Задание 1.

Величина межличностной дистанции зависит от культурных традиций, воспитания, индивидуального жизненного опыта и личностных особенностей. Где она длиннее, где короче и почему? Какие приемы общения сокращают или удлиняют межличностную дистанцию? Объясните следующие примеры межкультурных и индивидуальных различий.

1. Японцы садятся довольно близко друг к другу и чаще используют контактный взгляд, чем американцы; их не раздражает необходимость соприкасаться рукавами, локтями, коленями; американцы считают, что азиаты «фамильярны» и чрезмерно «давят», а азиаты считают американцев «слишком холодными и официальными».

2 А. Пиз наблюдал на одной из конференций, что, когда встречались и беседовали два американца, они стояли на расстоянии около метра друг от друга и сохраняли эту дистанцию в течение всего разговора; когда же разговаривали японец и американец, они медленно передвигались по комнате: японец наступал, а американец отодвигался — каждый из них стремился достичь привычного и удобного пространства общения.

3. Молодая пара, только что эмигрировавшая в Чикаго из Дании, была приглашена в местный американский клуб. Через несколько недель после того, как их приняли в клуб, женщины стали жаловаться, что они чувствуют себя неуютно в обществе этого датчанина, поскольку он «пристает к ним». Мужчины же этого клуба почувствовали, что якобы датчанка своим поведением намекала, что она для них вполне доступна в сексуальном отношении.

4 Сельские жители, воспитанные в условиях меньшей плотности населения, чем горожане, имеют и более просторное личностное пространство, поэтому при рукопожатии «деревенский» протянет руку издалека и наклонит корпус вперед, но с места не сойдет, а еще лучше просто помашет приветственно рукой.

Задание 2.

В XVIII в. известный политик граф Честерфилд, готовя сына к дипломатической карьере, писал ему: «Говоря с людьми, всегда смотри им в глаза; если ты этого избегаешь, люди начинают думать, что ты считаешь себя в чем-то виноватым; к тому же ты теряешь возможность узнавать по выражению лиц, какое впечатление на них производят твои слова». Как вы считаете, граф дал сыну хороший совет? Какие бы рекомендации дали дипломатам вы?

Задание 3.

Что говорят нам мимика и жесты? Выберите наиболее правильные, с вашей точки зрения, варианты для следующих утверждений:

1. Вы считаете, что мимика и жесты это - ...

- а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент;
- б) дополнение к речи;
- в) предательское проявление нашего самосознания;
- г) отпечаток культуры и происхождения, который трудно скрыть;
- д) все ответы верны;
- е) все ответы неверны.

2. У женщин по сравнению с мужчинами язык мимики и жестов...

- а) более выразителен;
- б) менее выразителен;
- в) более сложен;
- г) более многозначен;
- д) более индивидуален;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы неверны.

3. Какая мимика и какие жесты во всем мире значат одно и то же:

- а) качание головой из стороны в сторону;
- б) кивок головой вверх-вниз;
- в) когда морщат нос;
- г) когда поднимают вверх указательный палец;
- д) когда хмурят лоб;
- е) когда подмигивают;
- ж) когда улыбаются;
- з) ответы верны;
- и) все ответы неверны.

4. Какая часть тела «выразительнее» всего:

- а) ноги;
- б) руки;
- в) пальцы;
- г) плечи;
- д) кисти рук;
- е) ступни;

ж) все ответы верны;

з) все ответы неверны.

5. Какая часть человеческого лица наиболее «информативна»:

а) лоб;

б) глаза;

в) губы;

г) брови;

д) нос;

е) уголки рта;

ж) все ответы верны;

з) все ответы неверны.

6. Когда люди видят человека в первый раз, то они обращают в первую очередь на...

а) одежду;

б) походку;

в) внешность;

г) осанку;

д) манеры;

е) речь;

ж) деятельность;

з) все ответы верны;

и) все неверны.

7. Если собеседник, говоря с вами, отводит глаза, то вы делаете вывод о его...

а) нечестности;

б) неуверенности в себе;

в) комплексе неполноценности;

г) сосредоточенности;

д) шизоидной акцентуации;

е) все ответы верны;

ж) все ответы неверны.

8. Преступника всегда легко узнать по внешнему виду, так как у него...

а) злой взгляд;

б) взгляд исподлобья;

в) низкий лоб;

г) бегающие глаза;

д) циничная ухмылка;

е) шишковатый череп;

ж) руки с наколками;

з) бритая голова;

и) все ответы верны;

к) все ответы неверны.

9. Мужчина сочтет женское поведение призывным и эротическим, если женщина...

а) будет раскачивать на ноге туфельку;

б) засунет руки в передние карманчики тесно облетающих ее джинсов;

в) обхватит себя обеими руками;

г) будет встряхивать волосами;

д) обхватит пальцами свой подбородок;

е) сядет, подобрав одну ногу под себя;

ж) станет крутить браслеты на запястье и кольца на пальцах;

з) все ответы верны;

и) все ответы неверны.

10. Большинство используемых жестов и поз...

а) передаются из поколения в поколение;

б) заучены с детства от родителей;

в) подсмотрены у других и заучены;

г) заложены в человеке от природы;

д) имеют национально-культурную специфику;

е) все ответы верны;

ж) все ответы не верны.

4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Зачет

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)
«зачтено»	ОПК-7	Демонстрирует достаточный уровень готовности применять традиционные и инновационные методы и техники межличностного взаимодействия в социальной среде в рамках реализации образовательных программ
«не зачтено»	ОПК-7	Не демонстрирует готовности применять традиционные и инновационные методы и техники межличностного взаимодействия в социальной среде в рамках реализации образовательных программ

Экзамен

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)
«отлично»	ОПК-7	Демонстрирует высокий уровень готовности применять традиционные и инновационные методы и техники межличностного взаимодействия в социальной среде в рамках реализации образовательных программ
«хорошо»	ОПК-7	Демонстрирует достаточный уровень готовности применять традиционные и инновационные методы и техники межличностного взаимодействия в социальной среде в рамках реализации образовательных программ
«удовлетворительно»	ОПК-7	Демонстрирует пороговый уровень готовности применять традиционные и инновационные методы и техники межличностного взаимодействия в социальной среде в рамках реализации образовательных программ
«неудовлетворительно»	ОПК-7	Не демонстрирует готовности применять традиционные и инновационные методы и техники межличностного взаимодействия в социальной среде в рамках реализации образовательных программ

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

5.1 Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся:

Приступая к изучению дисциплины, в первую очередь обучающимся необходимо ознакомиться содержанием рабочей программы дисциплины (РПД), которая определяет содержание, объем, а также порядок изучения и преподавания учебной дисциплины, ее раздела, части.

Для самостоятельной работы важное значение имеют разделы «Объем и содержание дисциплины», «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» и «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы».

В разделе «Объем и содержание дисциплины» указываются все разделы и темы изучаемой дисциплины, а также виды занятий и планируемый объем в академических часах.

В разделе «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» указана рекомендуемая основная и дополнительная литература.

В разделе «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы» содержится перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины.

5.2 Рекомендации обучающимся по работе с теоретическими материалами по дисциплине

При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- просмотреть еще раз презентацию лекции в системе MOODLe, повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной дополнительной литературы;
- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники, профессиональные базы данных и информационные справочные системы;
- ответить на вопросы для самостоятельной работы, по теме представленные в пункте 3.2 РПД.
- при подготовке к текущему контролю использовать материалы фонда оценочных средств (ФОС).

5.3 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с основной и дополнительной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на семинарских занятиях, к дебатам, тестированию, экзамену. Она включает проработку лекционного материала и рекомендованных источников и литературы по тематике лекций.

Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, в том числе с опорой на размещенные в системе MOODLe презентации, основных источников и литературы по темам, выводы по каждому вопросу. Конспект может быть выполнен в рамках распечатки выдачи презентаций лекций или в отдельной тетради по предмету. Он должен быть аккуратным, хорошо читаемым, не содержать не относящуюся к теме информацию или рисунки.

Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим студентом.

В процессе работы с основной и дополнительной литературой студент может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);
- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);
- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);
- создавать конспекты (развернутые тезисы).

5.4. Рекомендации по подготовке к отдельным заданиям текущего контроля

Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.

Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:

- правильность ответа по содержанию;

- полнота и глубина ответа;
- сознательность ответа;
- логика изложения материала;
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи;
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе;
- использование дополнительного материала;
- рациональность использования времени, отведенного на задание.

Устный опрос может сопровождаться презентацией, которая подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как:

- содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели, ссылки на ресурсы, соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала;
- оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможности программной среды, соответствие стандартам оформления;
- личностные качества: ораторские способности, соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы;
- содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная литература:

1. Психология общения: курс лекций : учебное пособие. - 2-е изд., перераб. и доп.. - Ставрополь: Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2018. - 263 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=563356>
2. Афанасьева, Е. А. Психология общения. Часть 1 : учебное пособие по курсу «психология делового общения». - Весь срок охраны авторского права; Психология общения. Часть 1. - Саратов: Вузовское образование, 2014. - 106 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/19277.html>
3. Афанасьева, Е. А. Психология общения. Часть 2 : учебное пособие по курсу «психология делового общения». - Весь срок охраны авторского права; Психология общения. Часть 2. - Саратов: Вузовское образование, 2014. - 126 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/19278.html>
4. Капустина В. А. Психология общения : учебное пособие. - Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2018. - 88 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576325>

6.2 Дополнительная литература:

1. Мясищев В.Н. Психология отношений : Избранные психологические труды. - М., Воронеж: Институт практической психологии, НПО "МОДЭК", 1998. - 363 с.
2. Рогов Е.И. Психология отношений мужчины и женщины. - М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. - 287 с.

3. Старов М.И. Психология отношений : учеб. пособ.. - Тамбов: Изд-во ТГУ, 2010. - 155 с.
4. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения : Тайны эффективного взаимодействия: полный курс. - СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. - 412 с.
5. Карпова Н. Л., Лабунская В. А., Пашукова Т. И. Психология общения: школа академика А.А. Бодалева : коллективная монография. - Москва: Русская школьная библиотечная ассоциация, 2017. - 449 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=493510>

6.3 Методические разработки:

1. Кондратьев М. Ю., Кондратьев Ю. М. Психология отношений межличностной значимости. - Москва: ПЕР СЭ, 2006. - 272 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=233333>
2. Болотова А. К., Жуков Ю. М., Петровская Л. А. Социальные коммуникации. Психология общения : Учебник и практикум для вузов. - пер. и доп; 2-е изд.. - Москва: Юрайт, 2020. - 272 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/450074>
3. Воронцов, Д. В. Гендерная психология общения. - Весь срок охраны авторского права; Гендерная психология общения. - Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2008. - 208 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/46938.html>

6.4 Иные источники:

1. Вопросы образования - <http://www.ecsocman.edu.ru/vo>
2. Журнал Вопросы психологии - <http://www.voppsy.ru/>
3. Журнал «Вопросы образования» - <http://www.ecsocman.edu.ru/vo>
4. Журнал «Педагогика» - <http://pedagogika-rao.ru/announcements/9/>
5. Каталог образовательных интернет-ресурсов - http://www.edu.ru/index.php?page_id=6
6. Педагогическая библиотека. - <http://pedlib.ru/>
7. сайт «Психологические тесты он-лайн» - <http://tests.kulichki.com/>
8. сайт «Все профессиональные психологические тесты» - <http://vsetesti.ru/>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории и помещения для самостоятельной работы укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы укомплектованы компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации (проектор, ноутбук, экран/ интерактивная доска).

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

Abby FineReader 10.0

Adobe acrobat

Adobe flash player

Adobe Reader

FAR 1.7

Firefox

Foxit reader

Google Chrome

Mozilla Firefox

Nero 8 Nero AG 07.10.2010 553,00 MB 8.10.308

Office 2007, 2010, 2016

Skype

WIN RAR 2.90, 4.20

Операционная система Microsoft Windows 7, 8, 10

Операционная система Microsoft Windows XP SP3

Плагиата.НЕТ

Проигрыватель Windows Media 11

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru>
2. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. – URL: <https://elibrary.ru>
3. Научная электронная библиотека Российской академии естествознания. – URL: <https://www.monographies.ru>
4. Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина. – URL: <https://www.prilib.ru>
5. Российская государственная библиотека. – URL: <https://www.rsl.ru>
6. Российская национальная библиотека. – URL: <http://nlr.ru>
7. Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина. – URL: <http://www.tambovlib.ru>
8. Университетская библиотека онлайн: электронно-библиотечная система. – URL: <https://biblioclub.ru>
9. Федеральное хранилище «Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов». – URL: <http://school-collection.edu.ru>
10. Федеральный портал «Российское образование». – URL: <https://www.edu.ru>
11. Электронная библиотека РФФИ. – URL: <https://www.rfbr.ru/rffi/ru/library>
12. Юрайт: электронно-библиотечная система. – URL: <https://urait.ru>

Электронная информационно-образовательная среда

https://auth.tsutmb.ru/authorize?response_type=code&client_id=moodle&state=xyz

Взаимодействие преподавателя и студента в процессе обучения осуществляется посредством мультимедийных, гипертекстовых, сетевых, телекоммуникационных технологий, используемых в электронной информационно-образовательной среде университета.