



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ И ПЕРЕГОВОРОВ

Направление подготовки (специальность)
37.05.02 Психология служебной деятельности

Направленность (профиль/специализация) программы
37.05.02 Психология безопасности

Уровень высшего образования - специалитет

Форма обучения
очно-заочная

Институт/ факультет	Институт гуманитарного образования
Кафедра	Психологии
Курс	5

Магнитогорск
2024 год

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО - специалитет по специальности 37.05.02 Психология служебной деятельности (приказ Минобрнауки России от 31.08.2020 г. № 1137)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Психологии
15.02.2024, протокол № 6

Зав. кафедрой _____ О.П. Степанова

Рабочая программа одобрена методической комиссией ИГО
20.02.2024 г. протокол № 7

Председатель _____ Л.Н. Санникова

Рабочая программа составлена:

доцент кафедры Психологии, канд. пед. наук _____ Е.Ю. Шпаковская

Рецензент:

директор ООО "Линия жизни", _____ И. Ю. Бочкарева



Лист актуализации рабочей программы

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2025 - 2026 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от ____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ О.П. Степанова

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2026 - 2027 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от ____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ О.П. Степанова

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2027 - 2028 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от ____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ О.П. Степанова

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2028 - 2029 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от ____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ О.П. Степанова

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2029 - 2030 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от ____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ О.П. Степанова

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2030 - 2031 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от ____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ О.П. Степанова

1 Цели освоения дисциплины (модуля)

Целями освоения дисциплины «Психология общения и переговоров» являются: повышение коммуникативной компетентности, овладение способностью аргументировано и ясно строить устную и письменную речь, вести полемику и дискуссии; разрабатывать и использовать средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения и на отношения субъекта с реальным миром, механизмами и закономерностями коммуникации, необходимыми специалисту в решении задач профессиональной деятельности

2 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина Психология общения и переговоров входит в обязательную часть учебного плана образовательной программы.

Для изучения дисциплины необходимы знания (умения, владения), сформированные в результате изучения дисциплин/ практик:

Социально-психологический тренинг

Психологическое консультирование

Тренинг взаимодействия

Знания (умения, владения), полученные при изучении данной дисциплины будут необходимы для изучения дисциплин/практик:

Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

Психологическое обеспечение служебной деятельности

3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) и планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины (модуля) «Психология общения и переговоров» обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

Код индикатора	Индикатор достижения компетенции
ОПК-9	Способен осуществлять психологическое сопровождение персонала с целью создания и поддержания психологического климата, способствующего оптимизации служебной деятельности
ОПК-9.1	Выбирает эффективные приемы и средства психологического сопровождения персонала с целью создания и поддержания оптимального психологического климата

4. Структура, объём и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц 180 акад. часов, в том числе:

- контактная работа – 8,3 акад. часов;
- аудиторная – 8 акад. часов;
- внеаудиторная – 0,3 акад. часов;
- самостоятельная работа – 167,8 акад. часов;
- в форме практической подготовки – 0 акад. час;

Форма аттестации - зачет с оценкой

Раздел/ тема дисциплины	Курс	Аудиторная контактная работа (в акад. часах)			Самостоятельная работа студента	Вид самостоятельной работы	Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Код компетенции
		Лек.	лаб. зан.	практ. зан.				
1. Введение в психологию общения								
1.1 Категории «общение» и «отношение» в психологии. Структура, виды и функции	5	1			22	Подготовка к практическому занятию	Устный опрос	ОПК-9.1
1.2 Методы изучения общения и отношения в психологии		1			22	Подготовка к практическому занятию	Проверка задания	ОПК-9.1
1.3 Структура коммуникативного процесса				2	22	Подготовка к практическому занятию	Проверка задания	ОПК-9.1
Итого по разделу		2		2	66			
2. Коммуникативные технологии в практике психологического воздействия и переговоров								
2.1 Вербальные и невербальные средства общения. Экспрессивные и импрессивные коммуникативные умения и навыки в межличностных и межгрупповых отношениях	5				20	Подготовка к практическому занятию	Проверка задания	ОПК-9.1
2.2 Техники слушания в профессиональных коммуникациях, переговорах и межличностном взаимодействии					20	Подготовка к практическому занятию	Проверка задания	ОПК-9.1
2.3 Психологическое интервью в профессиональных коммуникациях, переговорах и межличностном взаимодействии					20	Подготовка к практическому занятию	Проверка задания	ОПК-9.1

2.4 Убеждающая коммуникация. Аргументация дискуссии и полемике	в			2	20	Подготовка к практическому занятию	Проверка задания	ОПК-9.1
2.5 Переговорный процесс			2		21,8	Подготовка к дискуссии	Участие в дискуссии	ОПК-9.1
Итого по разделу			2	2	101,8			
Итого за семестр		2	2	4	167,8		зао	
Итого по дисциплине		2	2	4	167,8		зачет с оценкой	

5 Образовательные технологии

Учебная дисциплина «Психология общения и переговоров» состоит из взаимосвязанных между собой разделов, обеспечивающих последовательное изучение студентами теоретико-методологических вопросов социально-психологических закономерностей общения и взаимодействия людей, а также применения социально-психологических знаний к проблемам психологической практики.

Содержание занятий по дисциплине, а также методика их подготовки и проведения соответствуют основным задачам курса. Ведущими видами занятий для данного курса являются лекции, лабораторные и практические занятия, систематическая работа слушателей над рекомендованной литературой и материалами лекции.

Овладение дисциплиной «Психология общения и переговоров» предполагает использование следующих образовательных технологий (методов):

- лекция (вводная, обзорная, репродуктивно-информационная, заключительная) – целесообразность традиционной лекции состоит в решении следующих образовательных и развивающих задач дисциплины: показать значимость дисциплины для профессионального становления будущего психолога; сформировать мотивацию студентов на освоение учебного материала; связать теоретический материал с практикой будущей профессиональной деятельности;

- лекция-беседа – позволяет учитывать отношение студентов к изучаемым вопросам, выявлять проблемы в процессе их осмысления, корректировать допускаемые ошибки и так далее;

- лекция с разбором конкретных ситуаций – предполагает включение конкретных ситуаций, отражающих проблемы профессиональной деятельности; создается ситуация, позволяющая «перевод» познавательного интереса на уровень профессионального; актуализируется возможность занять профессиональную позицию, развить умения анализа, сравнения и обобщения;

- методы интерактивного обучения (презентации, ролевые игры, деловые игры, мо-делирование и анализ ситуаций) – приучают к коллективным действиям; принятию как самостоятельных, так и скоординированных решений; развивают воображение и интуицию, инициативу, аналитические способности, умения слушать, убеждать, обосновывать; формирует самоконтроль, самообладание, толерантность;

- рефлексия – обеспечивает самоанализ и самооценку своих достижений теоретических знаний, так и практических навыков.

Практические занятия в форме практикума - это организация учебной работы, направленная на решение комплексных учебно-познавательных задач, требующих от студента применения как научно-теоретических знаний, так и практических навыков.

Лабораторные занятия. Лабораторная работа – одна из разновидностей практических занятий. Предполагает использование методов активного-социально-психологического обучения: для овладения практическими умениями и навыками и проводится в форме тренинга. В лабораторных работах моделируются коммуникативные ситуации. Лабораторные занятия помогают студентам выявлять те или иные закономерности и механизмы, лежащие в основе переговорного процесса, построения межличностных коммуникаций, взаимоотношений людей в группе и т.п.

Методы лабораторных занятий:

Социально-психологический тренинг с использованием групповых дискуссий, сюжетно-ролевых и деловых игр, решения кейсов, психогимнастики, медитативных техник, анализа коммуникативных ситуаций, рефлексивные методы

6 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Представлено в приложении 1.

7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

Представлены в приложении 2.

8 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

а) Основная литература:

1. Психология делового общения : учебник и практикум для вузов / В. Н. Лавриненко [и др.] ; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 325 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-16813-6. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/536950> (дата обращения: 02.02.2024).

2. Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 121 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-09865-5. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/538327> (дата обращения: 02.02.2024).

б) Дополнительная литература:

1. Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков. – 2-е изд. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 315 с. – (Профессиональная практика). – ISBN 978-5-534-10704-3. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/541259> (дата обращения: 02.02.2024).

2. Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для вузов / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 493 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-17870-8. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/536158> (дата обращения: 02.02.2024).

3. Корягина, Н. А. Эффективные коммуникации. Социальная компетентность личности : учебное пособие для вузов / Н. А. Корягина. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 344 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-18144-9. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/534386> (дата обращения: 02.02.2024).

в) Методические указания:

Самостоятельная работа студентов вуза : практикум / составители: Т. Г. Неретина, Н. Р. Уразаева, Е. М. Разумова, Т. Ф. Орехова ; Магнитогорский гос. технический ун-т им. Г. И. Носова. - Магнитогорск : МГТУ им. Г. И. Носова, 2019. - 1 CD-ROM. - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://host.megaprolib.net/MP0109/Download/MObject/2391> (дата обращения: 02.02.2024). - Макрообъект. - Текст : электронный. - Сведения доступны также на CD-ROM.

г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

Программное обеспечение

Наименование ПО	№ договора	Срок действия лицензии
MS Office 2007 Professional	№ 135 от 17.09.2007	бессрочно
7Zip	свободно распространяемое ПО	бессрочно
FAR Manager	свободно распространяемое ПО	бессрочно

Браузер Yandex	свободно распространяемое	бессрочно
----------------	---------------------------	-----------

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Название курса	Ссылка
Электронная база периодических изданий East View Information Services, ООО «ИВИС»	https://dlib.eastview.com/
Национальная информационно-аналитическая система – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)	URL: https://elibrary.ru/project_risc.asp
Поисковая система Академия Google (Google Scholar)	URL: https://scholar.google.ru/
Российская Государственная библиотека. Каталоги	https://www.rsl.ru/ru/4readers/catalogues/
Электронные ресурсы библиотеки МГТУ им. Г.И. Носова	https://host.megaprolib.net/MP0109/Web
Международная база полнотекстовых журналов Springer Journals	http://link.springer.com/
Международная реферативная и полнотекстовая справочная база данных научных изданий «Springer Nature»	https://www.nature.com/siteindex

9 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа: Доска, мультимедийные средства хранения, передачи и представления информации

Учебные аудитории для проведения практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: Доска, мультимедийный проектор, экран.

Учебные аудитории для проведения лабораторных занятий: Доска, мультимедийный проектор, экран.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся: персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: стеллажи для хранения учебно-наглядных пособий и учебно-методической документации

6 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

По дисциплине «Психология общения и переговоров» предусмотрена аудиторная и внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся.

Примерные практические занятия

1. Раздел Введение в психологию общения

1.1 Категория «общение» и «отношение» в психологии. Структура, виды и функции

Задание:

Представить в виде интеллект-карт следующие темы «Общение. Структура, виды и функции» и категорию «Отношение. Структура, виды и функции». Осуществить презентация материала в подгруппах и группе.

1.2. Методы изучения общения и отношения в психологии

Подготовить атлас психодиагностических методик, позволяющих исследовать различные стороны и аспекты общения и особенности межличностных и межгрупповых отношений по следующей схеме

Название метода/методики. Автор	Назначение метода/методики	Ограничения применения	Диагностические шкалы/критерии	Источник методики

Проведите групповое обсуждение результатов с обоснованием области применения методов и методик диагностики.

Повести апробацию с использованием 2-3 методик. Осуществить интерпретацию результатов. Сделать выводы.

1.3. Структура коммуникативного процесса

Задание:

1. Представьте одну коммуникативную модель, укажите автора и опишите, какие особенности передачи информации она характеризует.
2. Выделите факторы, влияющие на эффективную передачу информации.
3. Охарактеризуйте роль коммуникатора в процессах передачи информации.
4. Приведите пример влияния характеристик коммуникатора на эффективность передаваемой информации.
5. Опишите психологические особенности сообщения, влияющие на эффективность передачи информации.
6. Опишите психологические особенности сообщения, влияющие на эффективность передачи информации.
7. Опишите психологические особенности сообщения, влияющие на эффективность передачи информации.

2. Раздел Коммуникативные технологии в практике психологического воздействия и переговоров

2.1. Тема Вербальные и невербальные средства общения. Экспрессивные и импрессивные коммуникативные умения и навыки в межличностных и межгрупповых отношениях

Задание

1. Подготовьте ответ на вопрос: «Невербальная коммуникация. Психологическая сущность, свойства и функции невербальной коммуникации»
2. Опишите отличия невербальной коммуникации от вербальной.

Вербальная коммуникация	Невербальная коммуникация

Вопросы для обсуждения:

3. Понятие экспрессии. Основные экспрессивные коммуникативные умения и их функции в общении.
4. Опишите подробно одно их экспрессивных коммуникативных умений.
5. Приведите пример тренингового упражнения для развития данного умения.
6. Понятие импресии. Основные импрессивные коммуникативные умения и их функции в общении.
7. Опишите подробно одно их импрессивных коммуникативных умений.
8. Приведите пример тренингового упражнения для развития данного умения.

2.2. Техники слушания в профессиональных коммуникациях, переговорах и межличностном взаимодействии

Задание: Подготовьте ответы на вопросы:

1. Понятие слушания. Уровни слушания. Причины неслушания.
2. Нерефлексивное слушание. Техники. Привести пример
3. Рефлексивное слушание. Техники. Привести пример
4. Эмпатийное слушание. Техники. Привести пример
5. Активное слушание. Техники. Привести пример
6. Заполнить таблицу: Эффективное слушание в профессиональных коммуникациях, переговорах и межличностном взаимодействии

Вид слушания	Техника	Ситуации для оптимального использования техник
Нерефлексивное		
Рефлексивное		
Эмпатийное		
Активное		

Обсудите материалы заполненной таблицы в группе

2.3. Психологическое интервью в профессиональных коммуникациях, переговорах и межличностном взаимодействии

Задание: Подготовьте ответы на вопросы:

1. Психологическое интервью. Исследовательское и оценочное интервью. Возможности интервью в профессиональных коммуникациях, переговорах и межличностном взаимодействии.
2. Вопросы и их психологическая сущность. Виды вопросов.
3. Закрытые вопросы и их возможности
4. Открытые вопросы и их возможности
5. Риторические вопросы и их возможности в интервью
6. Психологическое воздействие в интервью. Условия. Правила. Требования к постановке вопросов.
7. Подберите тренинговое упражнение, направленное на отработку умений воздействия на межличностные и межгрупповые отношения в ходе интервью

2.4. Убеждающая коммуникация. Аргументация в дискуссии и полемике

Задание: Подготовьте ответы на вопросы:

1. Процесс убеждения в коммуникации. Основные этапы и психологические механизмы
2. Общие и отличительные особенности убеждения и внушения.
3. Опишите необходимые психологические условия для убеждающей коммуникации
4. Опишите влияние фактора коммуникатора и фактора реципиента на процесс убеждающей коммуникации

5. Предложите тренинговое упражнение, направленное на осознание принципов убеждения
6. Понятие аргументации. Структура аргументации.
7. Психологические условия аргументации.
8. Типы аргументов. Правила аргументации.
9. Техники аргументации. Приемы аргументации.
10. Предложите тренинговое упражнение, направленной на овладение техниками аргументации.

2.5 Переговорный процесс

Задание:

1. Подготовьте материал и презентацию с описанием особенностей ведения переговоров с различными категориями реципиентов и в различных ситуациях взаимодействия. (Например, технологии ведения переговоров с преступниками, заложниками, людьми, пострадавшими в чрезвычайных и экстремальных ситуациях, клиентов, склонных к суициду, агрессивному, истеричному поведению, технологии проведения переговоров по телефону, осуществление письменных переговоров с использованием ресурсов сети Интернет и пр).
2. На лабораторном занятии в подгруппах по 2-3 человека подготовить краткий алгоритм проведения переговоров и предложить средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения при решении профессиональных задач
3. В подгруппах по 2-3 человека подготовьте программу тренинга ведения переговоров (примерное время 8-16 часов) и проведите апробацию ее содержания.
Требования к программе
Программа тренинга должна содержать:
 1. Титульный лист
 2. Пояснительная записка (содержит краткую информацию о тренинге, его актуальности)
 - 2.1. Цели и задачи тренинга
 - 2.2. Формы работы, которые используются в тренинге (например, мозговой штурм, ролевые игры, дискуссия, психогимнастика, элементы арт-терапии и т.п.),
 - 2.3. Целевая группа, на которую рассчитан тренинг (например, руководители организации, 12 человек)
 - 2.4. Ожидаемый результат – то, что можно получить по завершении тренингового занятия (например, знакомство с техниками активного слушания, освоение техники двусторонней аргументации и т.п.)
 3. Теоретический материал для тренера
 4. Тематическое планирование

Пример тематического планирования:

№	Название упражнения	Цель	Ожидаемый результат для тренера (психологический смысл)	Время	Необходимые материалы
...	...	...	...	...	...
2	«Интервью»	Знакомство с группой и участников между собой	Снижение тревожности участников за счет установления первичных эмоциональных связей, нахождения сходства с другими. Сбор первичной диагностической информации об участниках.	30 минут	
...	...	...	...	...	

4	Мини-лекция	Изучение понятия «ассертивность», различия уверенного, агрессивного и пассивного поведения.	Понимание категории «ассертивности», умение увидеть признаки ассертивного и неассертивного поведения. Необходимо для выполнения последующих упражнений.	10 минут	Доска, мел
...	...	...	...	...	

5 План-конспект программы тренинга

Содержит подробное описание каждого этапа работы (название упражнения, цель упражнения, инструкция, ресурсы, обсуждение и конечный результат (какой опыт должны приобрести участники в результате обсуждения))

6. Литература

7. Раздаточные материалы для участников тренинга

7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

а) Планируемые результаты обучения и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации:

Код индикатора	Индикатор достижения компетенции	Оценочные средства
ОПК-9: Способен осуществлять психологическое сопровождение персонала с целью создания и поддержания психологического климата, способствующего оптимизации служебной деятельности		
ОПК-9.1:	Выбирает эффективные приемы и средства психологического сопровождения персонала с целью создания и поддержания оптимального психологического климата	Теоретические вопросы 1. Предмет психологии общения. Место психологии общения в системе общепсихологических знаний. Практическое значение психологии общения. 2. Средства общения. Виды и типы общения. 3. Коммуникация. Коммуникатор и реципиент. Свойства личности, оптимизирующие общение. Свойства личности, затрудняющие общение. 4. Контекст коммуникации. Его виды и значение. Шумы в процессах коммуникации. 5. Общая характеристика сообщения в коммуникации. Значение, символы, форма. Кодирование и декодирование информации. 6. Значение обратной связи в коммуникативных процессах. Виды обратной связи, функции. Условия эффективной обратной связи. 7. Контакт в деловом и межличностном взаимодействии. Правила контакта 8. Особенности вступления в контакт. Поддержание контакта. Выход из контакта. 9. Вопросы и их психологическая сущность. Виды вопросов 10. Закрытые вопросы и их возможности. Открытые вопросы и их возможности. Риторические вопросы и их возможности 11. Общение в сфере средств массовой информации. 12. Понятие аргументации. Структура аргументации. Психологические условия аргументации. Типы аргументов. 13. Правила аргументации. Техники аргументации. Приемы аргументации 14. Коммуникативные навыки в общении. 15. Технологии проведения переговоров 16. Осуществление письменных переговоров с использованием ресурсов сети Интернет. 17. Невербальная коммуникация и ее роль в общении. 18. Проксемика и такесика. Значение в

		общении психолога и клиента 19. Кинесика и мимика. Значение в общении психолога и клиента. 20. Экстралингвистика и паралингвистика в коммуникации. 21. Рефлексивное и нерефлексивное слушание. Техники. 22. Эмпатическое и активное слушание. Техники. 23. Психологическое влияние с помощью вопросов. Условия. Правила. Требования к постановке вопросов. 24. Интервью в профессиональном психологическом взаимодействии. 25. Понятие ассертивности. Ассертивность. агрессивность, пассивность. Ассертивные принципы и правила. Признаки ассертивного поведения. 26. Техники ассертивного поведения. Техники воздействия, техники самообороны. 27. Ассертивный отказ. Ассертивное принятие критики. Ассертивная просьба. 28. Цель и задачи переговорного процесса 29. Принципы переговорного процесса 30. Психологические закономерности переговорного процесса 31. Проектирование и планирование переговорного процесса. 32. Переговорный процесс в различных ситуациях взаимодействия. 33. Ассертивные переговоры. 34. Убеждающая коммуникация. Этапы процесса убеждения. 35. Механизмы убеждения. Эвристико-систематическая модель эффективности убеждающей коммуникации. 36. Факторы, влияющие на эффективность убеждения. Сопротивление убеждению. 37. Коммуникативные техники формирования психологического климата группы. 38. Общая характеристика коммуникативного тренинга. Организационные компоненты. Принципы тренинга. 39. Содержание коммуникативного тренинга. Подготовка и проведение тренинга. Структура типичного тренингового занятия. 40. Тренинг коммуникативных навыков в коррекционно-развивающей работе Пример практического задания 1. Проанализируйте 2 техники аргументации (по выбору) и опишите в каких коммуникативных ситуациях они будут наиболее эффективны. 2. Подберите приемы ассертивного отказа на
--	--	--

		просьбу коллеги взять часть его работы на себя. 3. Обоснуйте, на каких этапах развития тренинговой группы необходимо применять методы дискуссии? 4. Опишите тренинговые упражнения, необходимые для усиления работоспособности группы. 5. Обоснуйте, какой метод активного социально-психологического обучения может быть наиболее эффективен для освоения широкого репертуара разнообразных социальных ролей? 6. Объясните, каким образом тренинг коммуникативных навыков может быть полезен в ситуации оказания психологической помощи при переживании чувства обиды 7. Выделите мишени психологического воздействия для формирования и поддержания психологического климата группы Задачи из профессиональной области 1. Разработайте программу тренинга по развитию одного из видов коммуникативных навыков. Осуществите ее апробацию в ходе лабораторных занятий и осуществите защиту структурных компонентов программы в группе 2. Разработайте программу тренинга по формированию оптимального психологического климата в группе. Осуществите ее апробацию в ходе лабораторных занятий и осуществите защиту структурных компонентов программы в группе
--	--	--

б) Порядок проведения промежуточной аттестации, показатели и критерии оценивания:

Промежуточная аттестация по дисциплине включает теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень усвоения обучающимися знаний, и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и владений, которые обучающийся должен продемонстрировать на лабораторных занятиях

Показатели и критерии оценивания зачета с оценкой:

– на оценку **«отлично»** (5 баллов) – обучающийся демонстрирует высокий уровень сформированности компетенций, всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, свободно выполняет практические задания, свободно оперирует знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.

– на оценку **«хорошо»** (4 балла) – обучающийся демонстрирует средний уровень сформированности компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

– на оценку **«удовлетворительно»** (3 балла) – обучающийся демонстрирует пороговый уровень сформированности компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

– на оценку **«незачтено»** (2 балла) – обучающийся демонстрирует знания не более

20% теоретического материала, допускает существенные ошибки, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.

– на оценку **«незачтено»** (1 балл) – обучающийся не может показать знания на уровне воспроизведения и объяснения информации, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.