

Подписано электронной подписью:

Вержицкий Данил Григорьевич

Должность: Директор КГПИ ФГБОУ ВО «КемГУ»

Дата и время: 2024-02-21 00:00:00

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«Кемеровский государственный университет»

Кузбасский гуманитарно-педагогический институт

(Наименование филиала, где реализуется данная дисциплина)

Факультет психологии и педагогики

УТВЕРЖДАЮ

Декан ФПП

\_\_\_\_\_ Л. Я. Лозован

«23» марта 2023 г.

## Рабочая программа дисциплины

К.М.05.09 Психология общения

*Код, название дисциплины*

Направление подготовки

37.03.01 Психология

Направленность (профиль) подготовки

«Практическая психология»

Программа прикладного бакалавриата

Квалификация выпускника

Бакалавр

Форма обучения

Очно-заочная

Год набора 2022

Новокузнецк, 2023

**Лист внесения изменений**  
**В РПД К.М.05.09 Психология общения**

*(код по учебному плану, название дисциплины)*

**Сведения об утверждении:**

утверждена Ученым советом факультета психологии и педагогики  
(протокол Ученого совета факультета № 9 от 23.03.2023 г.)

для ОПОП 2022 года набора на 2023 / 2024 учебный год  
по направлению подготовки 37.03.01 Психология

направленность (профиль) подготовки / «Практическая психология»

Одобрена на заседании методической комиссии факультета психологии и педагогики  
протокол методической комиссии факультета № 6 от 22.03.2023 г.)

Одобрена на заседании обеспечивающей кафедры психологии и общей педагогики

протокол № 7 от 07.03.2023 г.

Алонцева А. И. / \_\_\_\_\_  
*(Ф. И.О. зав. кафедрой)*

## Оглавление

|                                                                                                                           |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Цель дисциплины .....                                                                                                  | 4  |
| 1.1 Формируемые компетенции .....                                                                                         | 4  |
| 1.2 Индикаторы достижения компетенций .....                                                                               | 4  |
| 1.3 Знания, умения, навыки (ЗУВ) по дисциплине .....                                                                      | 6  |
| 2. Объём и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий. Формы промежуточной аттестации .....                         | 7  |
| 3. Учебно-тематический план и содержание дисциплины .....                                                                 | 8  |
| 3.1 Учебно-тематический план .....                                                                                        | 8  |
| 3.2 Содержание занятий по видам учебной работы .....                                                                      | 9  |
| 4. Порядок оценивания успеваемости и сформированности компетенций обучающегося в текущей и промежуточной аттестации ..... | 13 |
| 5 Материально-техническое, программное и учебно-методическое обеспечение дисциплины .....                                 | 14 |
| 5.1 Учебная литература .....                                                                                              | 14 |
| 5.2 Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины .....                                                    | 14 |
| 5.3 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы .....                                    | 15 |
| 6. Иные сведения и (или) материалы .....                                                                                  | 15 |
| 6.1 Примерные темы письменных учебных работ .....                                                                         | 15 |
| 6.2 Примерные вопросы и задания / задачи для промежуточной аттестации .....                                               | 17 |

## 1. Цель дисциплины

В результате освоения данной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы компетенции основной профессиональной образовательной программы прикладного бакалавриата (далее - ОПОП):

ПК-1 Способен проводить психологическую и психофизиологическую диагностику и применять знания современной психологии и психофизиологии для решения профессиональных задач в социальной сфере;

ПК-2 Способен проводить коррекционную и развивающую работу для решения профессиональных задач в социальной сфере.

Содержание компетенций как планируемых результатов обучения по дисциплине см. таблицы 1 и 2.

### 1.1 Формируемые компетенции

Таблица 1 – Формируемые дисциплиной компетенции

| Наименование вида компетенции | Наименование категории (группы) компетенций                       | Код и название компетенции                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Профессиональная              | Психологическая и психофизиологическая диагностика                | ПК-1 Способен проводить психологическую и психофизиологическую диагностику и применять знания современной психологии и психофизиологии для решения профессиональных задач в социальной сфере |
| Профессиональная              | Психологическое вмешательство (развитие, коррекция, реабилитация) | ПК-2 Способен проводить коррекционную и развивающую работу для решения профессиональных задач в социальной сфере                                                                             |

### 1.2 Индикаторы достижения компетенций

Таблица 2 – Индикаторы достижения компетенций по ОПОП

| Код и название компетенции                                                                                                                                                                   | Индикаторы достижения компетенции по ОПОП                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Дисциплины и практики, формирующие компетенцию ОПОП                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-1 Способен проводить психологическую и психофизиологическую диагностику и применять знания современной психологии и психофизиологии для решения профессиональных задач в социальной сфере | ПК-1.1 Применяет способы психологической диагностики в социальной сфере<br>ПК-1.2 Применяет знания современной психологии для решения профессиональных задач в социальной сфере<br>ПК-1.3 Применяет способы психофизиологической диагностики в социальной сфере<br>ПК-1.4 Применяет знания современной психофизиологии для решения профессиональных задач в со- | К.М.04.03 Психофизиология, 1,2 сем, 4 з.е.<br>К.М.04.06 Нейропсихология, 3 сем, 5 з.е.<br>К.М.04.11 Психология здоровья, 5 сем, 3 з.е.<br>К.М.04.13 Психогенетика, 7 сем, 3 з.е.<br>К.М.04.14 Дифференциальная психология, 1 сем, 2 з.е.<br>К.М.04.15 Специальная психология, 4 сем, 2 з.е.<br>К.М.04.ДВ.01.01 Психология девиантного и аддиктивного поведения, 7 |

|                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                         | <p>циальной сфере</p> <p>ПК-1.5 Диагностирует состояние и динамику психологического здоровья населения, проживающего в субъекте Российской Федерации, муниципальном образовании.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>сем, 5 з.е.</p> <p>К.М.04.ДВ.01.02 Психология агрессивного поведения, 7 сем, 5 з.е.</p> <p>К.М.04.ДВ.02.01 Психология социальной работы, 9 сем, 2 з.е.</p> <p>К.М.04.ДВ.02.02 Социально-психологические проблемы безопасности труда, 9 сем, 2 з.е.</p> <p>К.М.05.06 Психология конфликта, 5 сем, 3 з.е.</p> <p>К.М.05.09 Психология общения, 6 сем, 4 з.е.</p> <p>К.М.05.10 Психология управления, 6 сем, 4 з.е.</p> <p>К.М.06.02(П) Производственная практика в профильных организациях, 8 сем, 6 з.е.</p> <p>К.М.06.03(Пд) Преддипломная практика, 9 сем, 9 з.е.</p> <p>К.М.07.02(Д) Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы, 9 сем, 6 з.е.</p> |
| <p>ПК-2 Способен проводить коррекционную и развивающую работу для решения профессиональных задач в социальной сфере</p> | <p>ПК-2.1 Разрабатывает коррекционно-развивающие программы для решения профессиональных задач в социальной сфере</p> <p>ПК-2.2 Проводит коррекционно-развивающую работу для решения профессиональных задач в социальной сфере</p> <p>ПК-2.3 Оценивает результативность коррекционно-развивающих программ, направленных на решение профессиональных задач в социальной сфере</p> <p>ПК-2.4 Разрабатывает и реализует программы профилактической и психокоррекционной работы, направленных на улучшение состояния и динамики психологического здоровья</p> | <p>К.М.04.03 Психофизиология, 1,2 сем, 4 з.е.</p> <p>К.М.04.06 Нейропсихология, 3 сем, 5 з.е.</p> <p>К.М.04.ДВ.02.01 Психология социальной работы, 9 сем, 2 з.е.</p> <p>К.М.04.ДВ.02.02 Социально-психологические проблемы безопасности труда, 9 сем, 2 з.е.</p> <p>К.М.05.04 Психология стресса и стрессоустойчивого поведения, 4 сем, 3 з.е.</p> <p>К.М.05.06 Психология конфликта, 5 сем, 3 з.е.</p> <p>К.М.05.09 Психология общения, 6 сем, 4 з.е.</p> <p>К.М.05.ДВ.01.01 Методы профилактики профессиональной деформации, 6 сем, 5 з.е.</p> <p>К.М.05.ДВ.01.02 Организация и содержание психологической помощи, 6 сем, 5 з.е.</p>                                                |

|  |                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>населения</p> <p>ПК-2.5 Оценивает результативность программ профилактической и психокоррекционной работы, направленных на улучшение состояния и динамики психологического здоровья населения</p> | <p>К.М.05.ДВ.02.01 Тренинг личностного роста, 8 сем, 5 з.е.</p> <p>К.М.05.ДВ.02.02 Тренинг профессионального самопознания, 8 се, 5 з.е.</p> <p>К.М.06.02(П) Производственная практика в профильных организациях, 8 сем, 6 з.е.</p> <p>К.М.06.03(Пд) Преддипломная практика, 9 сем, 9 з.е.</p> <p>К.М.07.02(Д) Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы, 9 сем, 6 з.е.</p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### 1.3 Знания, умения, навыки (ЗУВ) по дисциплине

Таблица 3 – Знания, умения, навыки, формируемые дисциплиной

| Код и название компетенции                                                                                                                                    | Индикаторы достижения компетенции, закрепленные за дисциплиной                                                                                                                               | Знания, умения, навыки (ЗУВ), формируемые дисциплиной                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ПК-1 - Способен проводить психологическую диагностику и применять знания современной психологии для решения профессиональных задач в социальной сфере.</p> | <p>ПК-1.1 Применяет способы психологической диагностики в социальной сфере.</p> <p>ПК-1.2 Применяет знания современной психологии для решения профессиональных задач в социальной сфере.</p> | <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы современной психологии;</li> <li>- способы психологической диагностики;</li> <li>- способы применения знаний современной психологии для решения профессиональных задач в социальной сфере;</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правильно использовать знания основ современной психологии;</li> <li>- правильно применять способы психологической диагностики;</li> <li>- правильно применять знания современной психологии для решения профессиональных задач в социальной сфере;</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками применения способов психологической диагностики в социальной сфере;</li> <li>- навыками применения знаний современной психологии для решения профессиональных задач в социальной сфере;</li> </ul> |

|                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-2 -<br>Способен проводить коррекционную и развивающую работу для решения профессиональных задач в социальной сфере | ПК-2.1 Разрабатывает коррекционно-развивающие программы для решения профессиональных задач в социальной сфере<br>ПК-2.2 Проводит коррекционно-развивающую работу для решения профессиональных задач в социальной сфере | <b>Знать:</b><br>- основные способы разработки коррекционно-развивающих программ;<br>- основные способы проведения коррекционно-развивающей работы для решения профессиональных задач в социальной сфере в социальной сфере;<br><b>Уметь:</b><br>- правильно разрабатывать коррекционно-развивающие программы для решения профессиональных задач в социальной сфере;<br>- правильно проводить коррекционно-развивающую работу для решения профессиональных задач в социальной сфере;<br><b>Владеть:</b><br>- навыками разработки коррекционно-развивающих программ для решения профессиональных задач в социальной сфере;<br>- навыками проведения коррекционно-развивающей работы для решения профессиональных задач в социальной сфере; |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## 2. Объём и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий. Формы промежуточной аттестации

Таблица 4 – Объём и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий

| Общая трудоёмкость и виды учебной работы по дисциплине                              | Объём часов                |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
|                                                                                     | ОЗФО                       |
| 1 Общая трудоёмкость дисциплины                                                     | 144                        |
| 2 Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего) | 50                         |
| Аудиторная работа (всего):                                                          | 50                         |
| в том числе:                                                                        |                            |
| лекции                                                                              | 20                         |
| практические занятия, семинары                                                      | 30                         |
| практикумы                                                                          |                            |
| лабораторные работы                                                                 |                            |
| в интерактивной форме                                                               |                            |
| Внеаудиторная работа (всего):                                                       |                            |
| 3 Самостоятельная работа обучающихся (всего)                                        | 58                         |
| 4 Промежуточная аттестация обучающегося - экзамен                                   | 36<br>(экзамен, 6 семестр) |

### 3. Учебно-тематический план и содержание дисциплины.

#### 3.1 Учебно-тематический план

Таблица 5 - Учебно-тематический план очно-заочной формы обучения

| № п/п                                                          | Разделы и темы дисциплины по занятиям                                                                                                                                                                                                 | Общая трудо-ёмкость (всего, час) | Аудиторн. занятия |         | СРС | Формы текущего контроля и промежуточной аттестации успеваемости |
|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-------------------|---------|-----|-----------------------------------------------------------------|
|                                                                |                                                                                                                                                                                                                                       |                                  | лек ц             | пра кт. |     |                                                                 |
| <b>1. Психологическая характеристика общения</b>               |                                                                                                                                                                                                                                       |                                  |                   |         |     |                                                                 |
| 1.1.                                                           | Характеристика науки «Психология общения» и её предмета. Коммуникативная сторона общения и её характеристика. Роль дисциплины в разработке стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи | 12                               | 2                 | 2       | 8   | ПР-3, УО-1                                                      |
| 1.2                                                            | Коммуникативная компетентность личности и механизмы её формирования. Невербальные средства общения Вербальная коммуникация как средство общения.                                                                                      | 14                               | 2                 | 4       | 8   | ПР-3, УО-1                                                      |
| 1.3                                                            | Перцептивная сторона общения и её характеристика Интерактивная сторона общения и её характеристика                                                                                                                                    | 10                               | 4                 | 2       | 4   | ПР-3, УО-1                                                      |
| 1.4                                                            | Конфликт как специфическая форма взаимодействия. Конструктивное поведение в ситуации социального конфликта. Практика конструктивного поведения в ситуации социального конфликта                                                       | 8                                | 2                 | 2       | 4   | ПР-3, УО-1                                                      |
| <b>2. Общение как механизм психологического влияния</b>        |                                                                                                                                                                                                                                       |                                  |                   |         |     |                                                                 |
| 2.1                                                            | Психологические техники влияния на людей.                                                                                                                                                                                             | 14                               | 2                 | 4       | 8   | УО-1, ПР-1, ПР                                                  |
| 2.2                                                            | Переговоры как главный способ разрешения конфликтов. Содержание переговорного процесса. Анализ позиции противоположной стороны и составление психологического портрета партнеров. Тактики переговорного процесса                      | 14                               | 2                 | 4       | 8   | УО-1, ПР-1, ПР                                                  |
| <b>3. Характеристика основных форм общения и их реализации</b> |                                                                                                                                                                                                                                       |                                  |                   |         |     |                                                                 |
| 3.1                                                            | Беседа как основная форма межличностного общения. Особенности индивидуальной и групповой беседы                                                                                                                                       | 12                               | 2                 | 4       | 6   | УО-1, ТС-3, ПР-3                                                |
| 3.2                                                            | Психотехники эффективного слушания и передачи информации. Психотехники установления раппорта и формирования аттракции                                                                                                                 | 12                               | 2                 | 4       | 6   | УО-1, ТС-3, ПР-3                                                |

| № п/п | Разделы и темы дисциплины по занятиям                                                               | Общая трудо-ёмкость (всего, час) | Аудиторн. занятия |           | СРС       | Формы текущего контроля и промежуточной аттестации успеваемости |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------------------------|
|       |                                                                                                     |                                  | лек ц             | пра кт.   |           |                                                                 |
| 3.3   | Публичное выступление и правила его организации<br>Публичные презентации, аргументации и возражения | 12                               | 2                 | 4         | 6         | УО-1, ТС-3, ПР-3                                                |
|       | <b>Контроль (экзамен)</b>                                                                           | <b>36</b>                        |                   |           |           |                                                                 |
|       | <b>ИТОГО:</b>                                                                                       | <b>144</b>                       | <b>20</b>         | <b>30</b> | <b>58</b> |                                                                 |

### 3.2 Содержание занятий по видам учебной работы

Таблица 6 – Содержание дисциплины

| № п/п | Наименование раздела дисциплины                                                                              | Содержание раздела                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       | <b>Раздел 1. Психологическая характеристика общения</b>                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|       | <i>Содержание лекционного курса</i>                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 1.1.  | Характеристика науки «Психология общения» и её предмета. Коммуникативная сторона общения и её характеристика | Степень научной разработанности проблемы. Предмет и задачи психологии общения как отрасли психологической науки. Стандартные базовые процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи. Потребность в общении и её природа, психологическая структура общения, классификация видов общения, его средства и функции. Характеристика общения как коммуникативного процесса, понятие социальной коммуникации. Структурные и динамические характеристики коммуникации. Принципы коммуникации. Причины неэффективной коммуникации. Способность изучать психологический климат, анализировать формы организации взаимодействия в служебных коллективах, проводить работу с целью создания и поддержания психологического климата, способствующего оптимизации служебной деятельности. Социально-психологическое содержание проблемы личности, группы, организации. |
| 1.2   | Перцептивная сторона общения и её характеристика. Интерактивная сторона общения и её характеристика.         | Проблема социальной перцепции и взаимопонимания. Психологическая структура восприятия человека человеком: восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками индивида и интерпретация на этой основе их поступков. Идентификация и эмпатия. Социально-психологические эффекты: ореола, первичности, новизны; стереотипы и этностереотипы, способы их нейтрализации. Место взаимодействия в структуре общения. Концептуальные основы описания структуры взаимодействия: теории М. Вебера, П. Сорокина, Т. Парсонса, Я. Щепаньского. Основные типы взаимодействия: конкуренция и кооперация, конфликт как специфическая форма социального взаимодействия. Способность осуществлять письменную и устную коммуникацию на русском языке.                                                                                                                   |
|       | <i>Темы практических/семинарских занятий</i>                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 1.1   | Коммуникативная                                                                                              | Понятие коммуникативной компетентности. Компонен-                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

|     |                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | компетентность личности и механизмы её формирования. Невербальные средства общения. Вербальная коммуникация как средство общения.                                               | <p>ты коммуникативной компетентности. Механизмы формирования коммуникативной компетентности. Методики измерения коммуникативной компетентности.</p> <p>Понятие вербальной коммуникации. Виды вербальной коммуникации. Основные функции языка. Типы высказываний. Коммуникативные барьеры.</p> <p>Установки на общение. Особенности восприятия вербальной информации.</p> <p>Понятие невербальной коммуникации. Оптико-кинетическая система знаков. Паралингвистическая система знаков. Экстралингвистическая система знаков. Проксемика. Визуальная система. Тактильная система. Ольфакторная система</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 1.2 | Перцептивная сторона общения и её характеристика. Интерактивная сторона общения и её характеристика                                                                             | <p>Кто ввел понятие "социальная перцепция"?</p> <p>Какова структура и механизмы формирования социальной установки?</p> <p>Чем идентификация отличается от эмпатии?</p> <p>Что такое эффекты новизны, ореола, первичности?</p> <p>Какова структура социальной перцепции?</p> <p>Перечислите фундаментальные ошибки атрибуции. Что такое транзакция? Какие виды транзакций вам известны?</p> <p>Как связаны личность и общение с точки зрения символического интеракционизма?</p> <p>В чем сущность теории социального обмена?</p> <p>Какие роли выделяет Морено? Что такое теле и перенос у Морено?</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 1.3 | Конфликт как специфическая форма взаимодействия. Конструктивное поведение в ситуации социального конфликта. Практика конструктивного поведения в ситуации социального конфликта | <p>Завершающий этап в динамике конфликта и его задачи.</p> <p>Формы завершения конфликта и стратегии выхода из него.</p> <p>Универсальные приемы разрешения конфликта. Метод контраста.</p> <p>Урегулирование конфликтов при участии третьей стороны. Что такое социальный конфликт?</p> <p>В чем отличие социального конфликта от группового, а также от политического, экономического, культурного конфликта?</p> <p>Всякий ли массовый конфликт является социальным и почему?</p> <p>Какие стратегии и модели действий возможны и допустимы в социальных конфликтах?</p> <p>Выбор стратегий и поведенческих моделей зависит от причин конфликта, его напряженности, соотношения сил оппонентов, их толерантности и ориентированности на легитимный способ достижения своих целей и интересов. Приведите примеры социального конфликта.</p> <p>Охарактеризуйте названные ниже типы действий в социальных конфликтах, направленных на утверждение своей позиции и урегулирование конфликта:</p> <p>Насильственные: репрессии, демонстрация силы, разные формы принуждения и насилия.</p> <p>Ненасильственные или мирные: переговоры, соглаше-</p> |

|     |                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |                                                                                                                                                                                                                  | <p>ния, компромиссы.</p> <p>Протестные: митинг, забастовка, стачка, гражданское неповиновение.</p> <p>Конфронтационные: борьба, война, террор, подавление.</p> <p>Партнерские: разные типы сотрудничества.</p> <p>Влияют ли конкретные черты общества на характер протекания социального конфликта, на отношение к нему?</p> <p>Как можно измерить степень и тип конфликтности отдельных групп, общностей, народов?</p> <p>Справедливо ли утверждение, что одни народы более мирные, а другие более агрессивны, т. е. национальный характер более или менее воинственен? Если да, приведите примеры из истории, политики, культуры.</p> <p>Алгоритмы стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи.</p>                                                                                                                                                                      |
| 2   | <b>Раздел 2. Общение как механизм психологического влияния</b>                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|     | <i>Содержание лекционного курса</i>                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 2.1 | Психологические техники влияния на людей                                                                                                                                                                         | <p>Понятие о психологическом влиянии и его виды. подходы к организации влияния. Психологическая техника убеждающего воздействия.</p> <p>Цели убеждающего воздействия. психотехнический алгоритм убеждения, Условия эффективности убеждающего воздействия. Аргументирование Требования формирования аргументаций, требования к тезису, основные ошибки в построении тезиса. Требования к аргументам: риторические методы аргументации. Спекулятивные методы аргументации Техника опровержения доводов оппонента Работа с возражениями. Типичные причины возражений собеседника. Компоненты человеческой психики, подверженные внушающему воздействию. Проблема социального контроля индивидуального и коллективного поведения. Психологические модели социального влияния. Способы воздействия субъекта управления на объект. Управление и манипулирование. Методы управления поведением людей и групп в организациях.</p> |
|     | <i>Темы практических/семинарских занятий</i>                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 2.1 | Переговоры как главный способ разрешения конфликтов. Содержание переговорного процесса. Анализ позиции противоположной стороны и составление психологического портрета партнеров. Тактики переговорного процесса | <p>Правовое регулирование, задачи, принципы, виды медиации</p> <p>Конфиденциальность информации, относящейся к процедуре медиации; функции, права и обязанности медиатора</p> <p>Подготовка к переговорам: выбор стратегии и тактики</p> <p>Основные стадии подготовки переговоров</p> <p>Решение организационных вопросов: где, когда и как проводить переговоры</p> <p>Подготовка персонала к проведению переговоров</p> <p>Составление психологического портрета партнера по переговорам</p> <p>Выбор стратегии и тактики переговорного процесса</p> <p>Выбор и составление стратегии переговоров (идеальный</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

|          |                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                                                                                                       | <p>(максимальный), минимальный и реалистичный проекты договора)</p> <p>Охарактеризуйте наиболее известные тактики, расположив их по шкале усиления конфронтационности.</p> <p>Поведенческие тактики сторон переговорного процесса</p> <p>Умения переговорщика (умение торговаться)</p> <p>Тренировка специальных умений переговорщика</p> <p>Жесты и позы допустимые в переговорном процессе</p> <p>Имидж профессионального переговорщика</p> <p>Личные психологические качества переговорщика</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>3</b> | <b><i>Раздел 3. Характеристика основных форм общения и их реализации</i></b>                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|          | <i>Содержание лекционного курса</i>                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 3.1      | Беседа как основная форма межличностного общения                                                                      | <p>Подготовка к беседе: система подготовки к беседе, план беседы. Структура беседы. Возможные трудности в начале беседы и способы их преодоления. Техника и тактика аргументации. Нейтрализация замечаний собеседника. Принятие решений и завершение беседы</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|          | <i>Темы практических/семинарских занятий</i>                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 3.1      | Психотехники эффективного слушания и передачи информации. Психотехники установления раппорта и формирования аттракции | <p>Понятие обратной связи и дебрифинга.</p> <p>Способы задавания и конструирования вопросов.</p> <p>Виды вопросов и технологии ответов на них.</p> <p>Психологические приёмы ухода от ответов.</p> <p>Технологии совершенствования навыков эффективного слушания.</p> <p>Понятие аттракции</p> <p>Алгоритм психотехники формирования аттракции</p> <p>Аттракция – конечная цель формирования положительного имиджа</p> <p>Понятие раппорта, функции</p> <p>Установление раппорта</p> <p>Рефрейминг: понятие, виды</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 3.5      | Публичное выступление и правила его организации. Публичные презентации, аргументации и возражения                     | <p>Охарактеризуйте функции, задачи, значение публичного выступления в практике общения.</p> <p>Представьте этапы публичного выступления и правила его организации. Рассмотрите возможные затруднения при взаимодействии с аудиторией и выхода из них.</p> <p>Дайте практические рекомендации, касающиеся привлечения и удержания внимания аудитории</p> <p>Рассмотрите психологические приемы саморегуляции в процессе публичного выступления. Как завершается выступление?</p> <p>Назовите средства повышения выразительности речи.</p> <p>Какие характеристики аудитории надо учитывать при подготовке выступления?</p> <p>Признаки эффективно представленной информации на презентации. Аргументация и построение возражений на презентациях. Принцип формулировки конкретной цели выступления.</p> <p>Принцип адаптации к установкам слушателей.</p> <p>Принцип хороших доводов и доказательств.</p> <p>Принцип организации доводов в соответствии с установками аудитории. Принцип мотивации.</p> |

#### 4. Порядок оценивания успеваемости и сформированности компетенций обучающегося в текущей и промежуточной аттестации.

Для положительной оценки по результатам освоения дисциплины обучающемуся необходимо выполнить все установленные виды учебной работы. Оценка результатов работы обучающегося в баллах (по видам) приведена в таблице 7.

Таблица 7 - Шкала и показатели оценивания результатов учебной работы обучающихся по видам в балльно-рейтинговой системе (БРС)

| Учебная работа (виды)                                                                    | Сумма баллов | Виды и результаты учебной работы    | Оценка в аттестации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Баллы       |
|------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| Текущая учебная работа в семестре (Посещение занятий по расписанию и выполнение заданий) | 60           | Лекции и практические занятия       | 5 баллов посещение 100% занятий и существенный вклад на занятии в работу всей группы, самостоятельность в выполнении работ<br>4 балла посещение не менее 80% занятий, существенный вклад на занятии в работу всей группы<br>3 балла посещение не менее 50% занятий, участие в работе группы по требованию преподавателя<br>2 балла посещение 30-40% занятий, неактивное участие в работе группы<br>1 балл посещение менее 30% занятий | 0-5         |
|                                                                                          |              | Выполнение индивидуальных заданий   | 0 баллов (работа не выполнена)<br>1-5 балла (выполнено менее 50% работы)<br>6-10 баллов (выполнено 51 - 65% работы)<br>11-15 баллов (выполнено 66 - 85% работы)<br>16-20 баллов (выполнено 86 - 100% работы)                                                                                                                                                                                                                          | 0-20        |
|                                                                                          |              | Самостоятельная работа              | 0 баллов (работа не выполнена)<br>1-4 балла (выполнено менее 50% работы)<br>5-8 баллов (выполнено 51 - 65% работы)<br>9-12 баллов (выполнено 66 - 85% работы)<br>13-15 баллов (выполнено 86 - 100% работы)                                                                                                                                                                                                                            | 0-15        |
|                                                                                          |              | Подготовка информационных сообщений | 0 баллов (работа не выполнена)<br>1-5 балла (выполнено менее 50% работы)<br>6-10 баллов (выполнено 51 - 65% работы)<br>11-15 баллов (выполнено 66 - 85% работы)<br>16-20 баллов (выполнено 86 - 100% работы)                                                                                                                                                                                                                          | 0-20        |
|                                                                                          |              | Итого по текущей работе в семестре  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |             |
| Промежуточная аттестация (экзамен)                                                       | 40           | Тест                                | 1 балл за каждый верный ответ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 0-20        |
|                                                                                          |              | Практическое задание 1              | 0 баллов (работа не выполнена)<br>1-5 балла (выполнено менее 50% работы)<br>6-10 баллов (выполнено 51 - 65% работы)<br>11-15 баллов (выполнено 66 - 85% работы)<br>16-20 баллов (выполнено 86 - 100% работы)                                                                                                                                                                                                                          | 0-20        |
| Итого по промежуточной аттестации (экзамену)                                             |              |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 0-40        |
| Суммарная оценка по дисциплине: Сумма баллов текущей и промежуточной аттестации          |              |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 51 – 100 б. |

В промежуточной аттестации оценка выставляется в ведомость в 100-балльной шкале и в буквенном эквиваленте (таблица 8)

Таблица 8 – Соотнесение 100-балльной шкалы и буквенного эквивалента оценки

| Сумма набранных баллов | Уровни освоения дисциплины и компетенций | Экзамен |                      |
|------------------------|------------------------------------------|---------|----------------------|
|                        |                                          | Оценка  | Буквенный эквивалент |
| 86 - 100               | Продвинутый                              | 5       | отлично              |
| 66 - 85                | Повышенный                               | 4       | хорошо               |
| 51 - 65                | Пороговый                                | 3       | удовлетворительно    |
| 0 - 50                 | Первый                                   | 2       | неудовлетворительно  |

## 5 Материально-техническое, программное и учебно-методическое обеспечение дисциплины

### 5.1 Учебная литература

#### Основная учебная литература

1. Глозман, Ж. М. Психология. Общение и здоровье личности : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Ж. М. Глозман. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2019. — 193 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-08584-6. — URL: <https://urait.ru/bcode/438208> (дата обращения 26.09.2019). — Текст : электронный.

2. Садовская, В. С. Основы коммуникативной культуры. Психология общения : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2019. — 169 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-06390-5. — URL: <https://urait.ru/bcode/436493> (дата обращения 26.09.2019). — Текст : электронный.

#### Дополнительная учебная литература

1. Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Юрайт, 2019. — 440 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03322-9. — URL: <https://urait.ru/bcode/432891> (дата обращения 26.09.2019). — Текст : электронный.

2. Леонов, Н. И. Психология делового общения : учебное пособие для бакалавриата и специалитета / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2019. — 193 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-09235-6. — URL: <https://urait.ru/bcode/427493> (дата обращения 26.09.2019). — Текст : электронный.

3. 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 : Юрайт, 2019. — 121 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-09865-5. — URL: <https://urait.ru/bcode/437418> (дата обращения 26.09.2019). — Текст : электронный.

### 5.2 Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Таблица 8 - Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

| Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Адрес                                                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>220 Учебная аудитория для проведения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- занятий лекционного типа;</li> <li>- семинарского (практического) типа;</li> <li>- групповых и индивидуальных консультаций;</li> <li>- текущего контроля и промежуточной аттестации.</li> </ul> <p><b>Специализированная (учебная) мебель:</b> доска маркерно-меловая, столы, стулья.</p> <p><b>Оборудование для презентации учебного материала:</b> стационарное - компьютер, проектор, доска интерактивная, акустическая система.</p> | <p>654027, Кемеровская область - Кузбасс, г. Новокузнецк, пр-кт Пионерский, д. 13, пом. 1</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Используемое программное обеспечение:</b> MSWindows (Microsoft Imagine Premium 3 year по лицензионному договору № 1212/KMP от 12.12.2018 г. до 12.12.2021 г.), LibreOffice (свободно распространяемое ПО), антивирусное ПО ESET EndpointSecurity, лицензия №EAV-0267348511 до 30.12.2022 г.; MozillaFirefox (свободно распространяемое ПО), GoogleChrome (свободно распространяемое ПО), Opera (свободно распространяемое ПО), FoxitReader (свободно распространяемое ПО), WinDjView (свободно распространяемое ПО), Яндекс.Браузер (отечественное свободно распространяемое ПО).</p> <p><b>Интернет с обеспечением доступа в ЭИОС.</b></p> |                                                                                               |
| <p><b>401а Зал для тренингов</b> Учебная аудитория для проведения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- занятий практического типа;</li> <li>- тренингов;</li> <li>- групповых и индивидуальных консультаций;</li> <li>- текущего контроля.</li> </ul> <p><b>Оборудование:</b> <i>стационарное</i> - стулья раскладные, зеркала, ковровое покрытие, музыкальный центр; <i>переносное</i> - Web-камера, колонки, микрофон.</p>                                                                                                                                                                                                             | <p>654027, Кемеровская область - Кузбасс, г. Новокузнецк, пр-кт Пионерский, д. 13, пом. 2</p> |

### 5.3 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

#### Перечень СПБД и ИСС по дисциплине

Зональная научная библиотека им. Жданова  
Режим доступа <http://library.sfedu.ru/>

Система «КонсультантПлюс» – надёжный помощник для многих специалистов: юристов, бухгалтеров, руководителей организаций, а также для специалистов государственных органов, учёных и студентов. В ней содержится огромный массив правовой и справочной информации.

Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

Система «Консультант Плюс» – надёжный помощник для многих специалистов: юристов, бухгалтеров, руководителей организаций, а также для специалистов государственных органов, учёных и студентов. В ней содержится огромный массив правовой и справочной информации.

Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

База профессиональных данных «Мир психологии»

Режим доступа: <http://psychology.net.ru/>

Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам (Психология)

Режим доступа: [http://window.edu.ru/catalog/?p\\_rubr=2.2.77.2](http://window.edu.ru/catalog/?p_rubr=2.2.77.2)

### 6. Иные сведения и (или) материалы.

#### 6.1 Примерные темы письменных учебных работ

1. Методологические основы науки «Психология общения»
2. Коммуникативная сторона общения и её характеристика
3. Коммуникативная компетентность личности и механизмы её формирования
4. Вербальная коммуникация как средство общения
5. Невербальная коммуникация как средство общения
6. Перцептивная сторона общения и её характеристика
7. Интерактивная сторона общения и её характеристика
8. Психологические техники влияния на людей: убеждение
9. Психологические техники влияния на людей: внушение
10. Психологические техники влияния на людей: манипуляции

11. Психотехники эффективного слушания и передачи информации
12. Психотехники установления раппорта в межличностном общении
13. Психотехники формирования аттракции в межличностном общении
14. Правила и приёмы организации коммуникации при публичном выступлении
15. Конфликт как вид социального взаимодействия
16. Практика конструктивного поведения в ситуации социального конфликта.
17. Алгоритмы стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи.
18. Теоретические подходы к исследованию общения: информационный; интеракционный; реляционный
19. Актуальные проблемы исследования в психологии общения.
20. Методы изучения психологии общения: наблюдение, эксперимент
21. Методы изучения психологии общения: опрос, контент-анализ.
22. Методы изучения психологии общения: тестирование, проективные методики
23. Диагностическая практика психологии общения: методики изучения психологии общения
24. Беседа, структура беседы
25. Психотехники установления раппорта
26. Публичное выступление и правила его организации
27. Виды слушания (активное, пассивное, эмпатическое) Методические указания по организации самостоятельной работы.
28. Социально-психологическое содержание проблемы личности, группы, организации.
29. Методы управления поведением людей и групп в организациях

В учебном процессе выделяют два вида самостоятельной работы: аудиторная и внеаудиторная.

Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине выполняется на учебных (лекционных, семинарских и практических) занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию.

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется курсантом по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

Виды заданий для внеаудиторной самостоятельной работы по дисциплине:

– для овладения знаниями: чтение текста (учебников, первоисточников, дополнительной литературы), конспектирование и выписки из текста, работа со словарями и справочниками, учебно-исследовательская работа, использование Интернет-ресурсов и др.

– для закрепления, систематизации знаний: работа с конспектом лекции, повторная работа над учебным материалом (учебника, первоисточников, дополнительной литературы), составление таблиц для систематизации учебного материала, ответы на контрольные и дискуссионные вопросы, подготовка докладов к семинарским занятиям, создание мультимедийных презентаций к выступлению на семинарском или практическом занятии и др.

– для формирования умений: анализ теоретической профессионально ориентированной информации, анализ конкретных ситуаций, проектирование элементов профессиональной деятельности и др.

Самостоятельная внеаудиторная работа курсантов включает их подготовку к семинарским и практическим занятиям. К самостоятельной работе студента относится и подготовка к экзамену.

## 6.2 Примерные вопросы и задания / задачи для промежуточной аттестации

Таблица 9 - Примерные теоретические вопросы и практические задания к экзамену

| Разделы и темы                                          | Примерные теоретические вопросы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Примерные практические задания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Раздел I. Психологическая характеристика общения</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Характеристика науки «Психология общения» и её предмета | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. История исследования общения.</li> <li>2. Становление психологии общения в зарубежной психологии. Теоретические направления (бихевиоризм, когнитивизм, ролевая парадигма, психоанализ, гуманистическая психология).</li> <li>3. Проблема психологии общения в трудах отечественных ученых (Бехтерев В.М., Ананьев Б.Г., Мясищев В.Н., Леонтьев А.Н., Бахтин М.М., Ломов Б.Ф.).</li> <li>4. Соотношение категорий общения и деятельности в отечественной психологии. Новые направления в исследовании межличностного общения.</li> </ol> | <p><i>1. Прочитайте и проанализируйте высказывание Д. Рокфеллера. Что, по-вашему, означает «уметь общаться»?</i></p> <p>«Умение общаться с людьми – это такой же покупаемый за деньги товар, как сахар или кофе. И я готов платить за это умение больше, чем за какой-либо другой товар в мире».</p> <p><i>2. Проанализируйте байку «Искусство красноречия».</i></p> <p><i>Какую роль играет в общении умение слушать?</i></p> <p>К Сократу в Афины издалека приехал молодой человек, горящий желанием овладеть искусством красноречия. Поговорив с ним несколько минут, Сократ потребовал с него за обучение двойную плату.</p> <p>- Почему? – изумился ученик.</p> <p>- Потому, - ответил философ, - что мне придется обучать тебя не только говорить, но и тому, как молчать и слушать.</p> |
| Коммуникативная сторона общения и её характеристика     | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие коммуникативной стороны общения?</li> <li>2. Средства коммуникации?</li> <li>3. Средства привлечения внимания аудитории?</li> <li>4. Понятие и структура коммуникативного процесса?</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <p>Запишите, какой социально-психологический механизм общения иллюстрирует данный пример? Почему вы так считаете?</p> <p>Как данный механизм общения проявляется в общении</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

|                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                     | <p>5. Что такое фасцинация?</p> <p>6. Этапы процесса коммуникации?</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <p>между детьми и воспитателями ДОО /преподавателями? Можно ли с помощью данного механизма формировать взгляды и убеждения ребенка? Если да, то, какие приемы и средства следует использовать?</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Коммуникативная компетентность личности и механизмы её формирования | <p>1. Понятие коммуникативной компетентности, её составляющие: коммуникативные навыки, тактики и стратегии.</p> <p>2. Понятие коммуникативной личности и её структура. 3. Виды коммуникаторов. Механизмы и способы формирования компетентности в общении.</p>                                                                                                      | <p>Какова роль дисциплины в разработке стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи</p> <p>Каково содержание понятия «коммуникативная деятельность общения»?</p> <p>Охарактеризуйте основной механизм межличностного восприятия в общении.</p>                                                                                                                                                                                                                        |
| Вербальная коммуникация как средство общения                        | <p>1. Общая характеристика вербальной коммуникации, её средства.</p> <p>2. Знак как единица коммуникативного акта, его уровни, модели, функции характеристики.</p> <p>3. Модели структуры знака</p>                                                                                                                                                                | <p>Установите, на каких уровнях осуществляется общение, какие функции реализуются, вид общения.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Невербальные средства общения                                       | <p>1. Общая характеристика невербальной коммуникации 2. Невербальная коммуникация как средство выражения значений. Кинестические, пантомимические, такесические, проксеимические, просодические аспекты невербальной коммуникации.</p> <p>3. Жест как единица невербального коммуникативного акта и его классификации. Цвет как невербальный компонент общения</p> | <p>Прочтите приведенные ниже зарисовки. Воспользуйтесь вашими знаниями о невербальной коммуникации и расшифруйте, что хотел сказать своим поступком каждый из персонажей.</p> <p>а) Даша собрала свои длинные светлые волосы в тугий узел на затылке, надела одолженный у матери строгий костюм в тонкую полоску и черные классические туфли, сложила папки с документами в портфель и отправилась на собеседование.</p> <p>б) После семейной ссоры Эдуард нарисовал портрет жены в черных и серых тонах. Рису-</p> |

|                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <p>нок он повесил на зеркало перед ее туалетным столиком.</p> <p>в) Начальник похвалил Галю за хорошую работу и потрепал по плечу. Девушка поспешно отстранилась.</p> <p>г) Таня оглядела переполненный людьми пляж и расстелила свое полотенце в метре от симпатичного молодого человека.</p> <p>д) Во время объяснения новой темы двое учеников с азартом играют в «Морской бой». Учитель, заметив это, делает паузу в своем рассказе и пристально смотрит на ребят.</p> |
| Перцептивная сторона общения и её характеристика  | <p>1. Проблема социальной перцепции и взаимопонимания.</p> <p>2. Психологическая структура восприятия человека человеком: восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками индивида и интерпретация на этой основе их поступков.</p> <p>3. Идентификация и эмпатия.</p> <p>4. Социально-психологические эффекты: ореола, первичности, новизны; стереотипы и этностереотипы, способы их нейтрализации</p> | <p>Задание: проанализируйте отрывки, определите типовую схему перцепции, систематические ошибки социального восприятия.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Интерактивная сторона общения и её характеристика | <p>1. Место взаимодействия в структуре общения.</p> <p>2. Концептуальные основы описания структуры взаимодействия: теории М. Вебера, П. Сорокина, Т. Парсонса, Я. Щепаньского.</p> <p>3. Основные типы взаимодействия: конкуренция и кооперация, конфликт как специфическая форма социального взаимодействия.</p>                                                                                                                       | <p>Приведите примеры по каждой позиции</p> <p>1. <i>Пристройка к партнеру сверху.</i> Тот, кто стремится доминировать, занимает или стремится занять позицию сверху. Пристройка сверху может выглядеть как поучения, осуждения, советы, порицание, замечания, обращения на «ты», высокомерные или покровительствующие интонации, похлопывания по пле-</p>                                                                                                                  |

|                   |                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                   |                               | <p>чу, подача руки ладонью вниз, взгляды сверху вниз и многое другое.</p> <p>2. <i>Пристройка к партнеру снизу.</i> Это позиция подчиненной стороны. Оказавшись в ней, человек демонстрирует зависимость, требует защиты, лишен инициативы, власти. Пристройка снизу проявляется как просьба, извинение, поиск самооправдания, виноватые или заискивающие интонации, наклоны корпуса, опускание головы и другие формы демонстрации зависимости и подчинения.</p> <p>3. <i>Пристройка к партнеру наравне.</i> Позиция равенства сторон отражена в таких формах вербального и невербального поведения, как спокойный взгляд в глаза собеседнику, открытое выражение чувств и желаний, обоснованные высказывания и готовность выслушать критические замечания в свой адрес с последующим их обсуждением и т. д.</p> <p>4. <i>Отстраненная от партнера позиция.</i> Данная позиция возможна в контексте формального общения в том случае, если социальные роли условно не задают иерархию позиций («почтальон и адресат» в отличие от «официант и посетитель ресторана»). Другой вариант реализации данной позиции – игнорирование доводов, аргументов, чувств, настроения и т. п. партнера по общению.</p> |
| Конфликт как спе- | 1. Завершающий этап в динами- | <b>Задание</b> Моделирование кон-                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

|                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| цифическая форма взаимодействия                                     | <p>ке конфликта и его задачи.</p> <p>2. Формы завершения конфликта и стратегии выхода из него.</p> <p>3. Универсальные приемы разрешения конфликта. Метод контраста.</p> <p>4. Урегулирование конфликтов при участии третьей стороны.</p>                                            | <p><i>фликтных ситуаций и поиск способов их разрешения</i></p> <p>1. Проанализируйте конфликтную ситуацию по следующему алгоритму:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- участники конфликта,</li> <li>- инцидент,</li> <li>- способы поведения в конфликте.</li> </ul> <p>2. Определите возможные психологические причины конфликтной ситуации.</p> <p>3. Оцените эффективность поведения участников конфликта с точки зрения конструктивного разрешения конфликта.</p> <p>4. Определите возможные варианты конструктивного выхода из конфликтной ситуации (с позиции учителя).</p> <p>5. Раскройте социально-психологическое содержание проблемы личности / группы / организации.</p> |
| Конструктивное поведение в ситуации социального конфликта           | <p>1. Социально-психологическая характеристика конфликтов. 2. Типология конфликтов.</p> <p>3. Прогнозирование социальных конфликтов</p>                                                                                                                                              | <p>В трудовой коллектив, где имеется конфликт между двумя группировками по поводу внедрения новшеств, пришел новый руководитель, приглашенный со стороны. Каким образом, по вашему мнению, ему лучше действовать, чтобы нормализовать психологический климат в коллективе?</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Практика конструктивного поведения в ситуации социального конфликта | <p>Управление конфликтами: симптоматика; диагностика; профилактика; предупреждение; ослабление; урегулирование; разрешение; пресечение; гашение; устранение. Формы завершения конфликта: разрешение; урегулирование; устранение; перерастание в другой конфликт. Разрешение кон-</p> | <p><i>У вас создались натянутые отношения с коллегой. Допустим, что причины этого вам не совсем ясны, но нормализовать отношения необходимо, чтобы не страдала работа. Что бы вы предприняли в первую очередь?</i></p> <p><i>Вас недавно выбрали руководителем трудового коллекти-</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

|                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                | <p>фликта как многоступенчатый процесс. Стратегии выхода из конфликта: соперничество; компромисс; сотрудничество; избегание; приспособление.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <p>ва, в котором вы несколько лет работали рядовым сотрудником. На 8 часов 15 минут вы вызвали к себе в кабинет подчиненного для выяснения причин его частых опозданий на работу, но сами неожиданно опоздали на 15 минут. Подчиненный же пришел вовремя и ждет вас. Как вы начнете беседу при встрече?</p>                                                                           |
| <b>Раздел 2. Общение как механизм психологического влияния</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Психологические техники влияния на людей: убеждение            | <p>1. Понятие о психологическом влиянии и его виды, подходы к организации влияния.</p> <p>2. Психологическая техника убеждающего воздействия.</p> <p>3. Условия эффективности убеждающего воздействия.</p> <p>4. Требования к аргументам: риторические методы аргументации. 5. Спекулятивные методы аргументации. Техника опровержения доводов оппонента</p> <p>6. Работа с возражениями. Типичные причины возражений собеседника.</p> | <p>1. Объясните, каким образом соотносятся между собой понятия психологического воздействия, власти и влияния.</p> <p>2. Раскройте понятие психологического влияния.</p> <p>3. Опишите основные способы влияния.</p> <p>4. Объясните, каким образом можно применять технику влияния на людей: убеждение</p> <p>5. Определите факторы, от которых зависит эффективность убеждения.</p> |
| Психологические техники влияния на людей: внушение             | <p>1. Понятие внушаемость</p> <p>2. Понятие суггестор, суггестия, суггеренд.</p> <p>3. Виды внушения</p> <p>4. Техники внушения</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p>1. Приведите примеры использования внушения руководителем при взаимодействии с подчиненными.</p> <p>2. Раскройте понятие самовнушения, механизмы самовнушения</p> <p>3. Охарактеризуйте методы управления поведением людей и групп в организациях</p>                                                                                                                              |
| Психологические техники влияния на людей: манипуляции          | <p>1. Способы воздействия субъекта управления на объект.</p> <p>2. Управление и манипулирование.</p> <p>3. Виды манипулирования: экономическое, политическое, бюрократическое, идеологиче-</p>                                                                                                                                                                                                                                         | <p>1. Что такое «манипуляции в общении»?</p> <p>2. Какие стратегии поведения типичны для манипуляторов?</p> <p>3. Как противостоять манипуляциям в общении?</p> <p>4. Назовите и охарактеризуйте</p>                                                                                                                                                                                  |

|                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                     | ское, психологическое.<br>4. Сущность и методы манипулирования. Интересы общие, частные и корыстные.                                                                                                                                                                            | манипулятивные роли по Эрику Берну.<br>5. Каким образом можно распознать эго-состояния родителя, взрослого, ребенка?                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Переговоры как главный способ разрешения конфликтов | 1. Основные подходы к изучению переговоров в современной психологии. 2. 2. Функции переговорного процесса                                                                                                                                                                       | 1. Правовое регулирование, задачи, принципы, виды медиации<br>2. Конфиденциальность информации, относящейся к процедуре медиации; функции, права и обязанности медиатора<br>3. Подготовка к переговорам: выбор стратегии и тактики<br>4. Основные стадии подготовки переговоров<br>5. Решение организационных вопросов: где, когда и как проводить переговоры<br>6. Подготовка персонала к проведению переговоров |
| Содержание переговорного процесса                   | 1. Модели ведения переговоров.<br>2. Общие функции переговорного процесса. 3. Специфические функции переговоров.<br>3. Типология ситуаций переговоров в профессиональной деятельности.<br>4. Организационно-правовые особенности переговоров. Содержание переговорного процесса | 1. Составление психологического портрета партнера по переговорам<br>2. Выбор стратегии и тактики переговорного процесса<br>3. Выбор и составление стратегии переговоров (идеальный (максимальный), минимальный и реалистичный проекты договора)<br>4. Охарактеризуйте наиболее известные тактики, расположив их по шкале усиления конфронтационности                                                              |
| Тактики переговорного процесса                      | 1. Поведенческие тактики сторон переговорного процесса<br>2. Умения переговорщика (умение торговаться)<br>3. Тренировка специальных умений переговорщика<br>4. Жесты и позы допустимые в переговорном процессе<br>5. Имидж профессионального                                    | Решение кейсов:<br>1. Дайте письменный ответ на вопрос: какие требования, предъявляемые к подготовке переговоров, были нарушены фирмой «А».<br>2. Оцените поведение руководителя российской переговорной группы с точки зрения                                                                                                                                                                                    |

|                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                       | <p>переговорщика</p> <p>6. Личные психологические качества переговорщика</p>                                                                                                                                                                                                                                                                        | <p>способности решать проблемы. К какому типу решений относится то, которое было принято в результате его усилий?</p>                                                                                                                                                         |
| <b>Раздел 3. Характеристика основных форм общения и их реализации</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Беседа как основная форма межличностного общения                      | <p>1. Подготовка к беседе: система подготовки к беседе, план беседы.</p> <p>2. Структура беседы. Возможные трудности в начале беседы и способы их преодоления.</p> <p>3. Техника и тактика аргументации.</p> <p>4. Нейтрализация замечаний собеседника.</p> <p>5. Принятие решений и завершение беседы</p>                                          | <p>1. Какие факторы (причины) мешают эффективному общению?</p> <p>2. Назовите черты характера, помогающие эффективному общению.</p> <p>3. Назовите черты характера, мешающие эффективному общению.</p> <p>4. Попробуйте сформулировать правила эффективного слушания.</p>     |
| Особенности индивидуальной и групповой беседы                         | <p>1. Правила организации индивидуальной беседы.</p> <p>2. Социально-психологические показатели успешности индивидуальной беседы.</p> <p>3. Правила организации групповой беседы.</p> <p>4. Социально-психологические показатели успешности групповой беседы.</p>                                                                                   | <p>Опишите несколько хорошо знакомых вам ситуаций общения и проанализируйте их: выделите мотив, цель, психологические особенности партнера, способы взаимодействия.</p>                                                                                                       |
| Психотехники эффективного слушания и передачи информации              | <p>1. Технологии эффективного слушания и передачи информации.</p> <p>2. Коммуникативные барьеры и причины, затрудняющие передачу информации.</p> <p>3. Умение слушать как средство коммуникации.</p> <p>4. Слушание и проблемы понимания информации.</p> <p>5. Виды слушания: критическое, эмпатическое, нерефлексивное, активное рефлексивное.</p> | <p>Опишите понятие обратной связи и дебрифинга.</p> <p>Способы задавания и конструирования вопросов.</p> <p>Виды вопросов и технологии ответов на них.</p> <p>Психологические приёмы ухода от ответов.</p> <p>Технологии совершенствования навыков эффективного слушания.</p> |
| Психотехники установления раппорта и                                  | <p>Понятие аттракции и приёмы её формирования. Психологиче-</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>Проанализируйте понятие аттракции</p>                                                                                                                                                                                                                                      |

|                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| формирования аттракции                           | ский прием «имя собственное», Психологический прием «зеркало отношений». Психологический прием «золотые слова», Правила использования слов. Раппорт и его виды. Способы и приёмы его установления.                                                                                                                                                                                                                                                  | Опишите алгоритм психотехники формирования аттракции<br>Аттракция – конечная цель формирования положительного имиджа<br>Понятие раппорта, функции<br>Установление раппорта<br>Рефрейминг: понятие, виды                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Публичное выступление и правила его организации  | 1.Виды публичного выступления: сообщение, доклад, лекция, презентация и другие.<br>2.Переход от диалогической речи к монологической. Тенденции развития речевых умений. Адекватность использования языковых средств.<br>3.Соотношение интериоризации и экстериоризации публичного выступления.<br>4.Количественная и качественная специфика аудитории.<br>5.Основные этапы работы над публичным выступлением. Активное и пассивное владение словом. | Задание: «Публичное выступление»:<br>1. Подготовьте публичное выступление на любую тему.<br>2. Выступите перед аудиторией.<br>3. Проведите самоанализ своего выступления.<br>Задание «Участие в дискуссии»<br>1. Прослушайте выступающего.<br>2. Задайте ему один вопрос.<br>3. Примите участие в дискуссии.<br>Задание Рассмотрите возможные затруднения при взаимодействии с аудиторией и выхода из них.<br>Задание Дайте практические рекомендации, касающиеся привлечения и удержания внимания аудитории<br>Задание Рассмотрите психологические приемы саморегуляции в процессе публичного выступления. |
| Публичные презентации, аргументации и возражения | 1.Презентация - это процесс коммуникации.<br>2.Структура, содержание, стиль презентации.<br>3.Аргументации и построение возражений на презентациях                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Охарактеризуйте<br>1.Признаки эффективно представленной информации на презентации.<br>2.Аргументация и построение возражений на презентациях.<br>3.Принцип формулировки конкретной цели выступления.<br>4.Принцип адаптации к установкам слушателей.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

|  |  |                                                                                                                                                            |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>5.Принцип хороших доводов и доказательств.</p> <p>6.Принцип организации доводов в соответствии с установками аудитории.</p> <p>7.Принцип мотивации.</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Составитель: Артемьева М.Н., доцент