



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

Основная образовательная программа высшего образования по направлению подготовки	<u>Торговое дело</u>
Профиль	<u>Маркетинг и рыночная аналитика</u>
Квалификация (степень)	<u>Бакалавр</u>
Блок, в рамках которого происходит освоение модуля (дисциплины)	<u>Б1</u>
Шифр дисциплины (модуля)	<u>Б1.О.11</u>
Форма обучения	<u>очно-заочная</u>
Курс, семестр	<u>1 курс, 2 семестр</u>
Форма промежуточной аттестации	<u>зачет</u>
Год	<u>2024</u>

Рабочая программа по дисциплине «Психология общения» направленность (профиль) «Маркетинг и рыночная аналитика», направленность (профиль) «Торговое дело и рыночная аналитика», составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 г. № 963

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры
Протокол №03/24 от 22.03.2024

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель - формирование научного знания по актуальным методологическим, теоретическим, методическим проблемам установления и развития межличностных контактов в современных условиях, о специфике общения в сравнении с другими формами взаимодействия между людьми; сформировать у них целостные представления о психологических «барьерах» общения и технологиях их преодоления, универсальных этических нормах и принципах толерантного общения и социального взаимодействия с разными категориями людей; профессиональные умения и навыки использования технологий эффективного общения и повышения коммуникативной компетентности в различных жизненных ситуациях.

Задачи:

- понимание специфики делового общения как особого вида коммуникативной деятельности;
- приобретение базисных знаний о сущности, структуре и видах коммуникаций;
- формирование представлений о межкультурных особенностях деловой коммуникации;
- понимание устных и письменных стратегий делового общения;
- формирование коммуникативных навыков, необходимых для успешной профессиональной деятельности;
- приобретение навыков учета личностных и ситуативных особенностей для продуктивного общения в профессиональной сфере;
- получение умений по предотвращению и разрешению конфликтов в деловых отношениях;
- формирование способности отстаивать свою точку зрения не нарушая правил этики делового общения.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Психология общения» относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины» основной профессиональной образовательной программы – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Торговое дело и рыночная аналитика».

Код компетенции	Предшествующие дисциплины, практики	Изучаемые в текущем семестре дисциплины, практики	Последующие дисциплины, практики
УК-3		Психология общения Деловые коммуникации	Основы менеджмента Проектная деятельность
УК-9		Психология общения	

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся универсальных компетенций УК-3, УК-9.

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1 Способен на основе методов и норм социального взаимодействия определять свою роль в команде	Знать: методы и нормы социального взаимодействия определять свою роль в команде Уметь: определять свою роль в команде Владеть: навыками определять свою роль в команде
	УК-3.2 Способен применять навыки командной работы для достижения заданного результата	Знать: командную работу для достижения заданного результата Уметь: применять навыки командной работы для достижения заданного результата Владеть: навыками применения навыков командной работы для достижения заданного результата
УК-9 Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	УК-9.1 Способен понимать особенности применения базовых дефектологических знаний в социальной и профессиональной сферах	Знать: особенности применения базовых дефектологических знаний в социальной и профессиональной сферах Уметь: понимать особенности применения базовых дефектологических знаний в социальной и профессиональной сферах Владеть: навыками понимания особенностей применения базовых дефектологических знаний в социальной и профессиональной сферах
	УК-9.2 Способен взаимодействовать в социальной и профессиональной сферах с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами	Знать: методы взаимодействия в социальной и профессиональной сферах с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами Уметь: взаимодействовать в социальной и профессиональной сферах с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами

		Владеть: навыками взаимодействия в социальной и профессиональной сферах с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами
--	--	--

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Объем дисциплины и виды учебной работы в академических часах с выделением объема контактной работы обучающихся с преподавателем и самостоятельной работы обучающихся

очно-заочная форма обучения

Вид учебной деятельности	Ак. часов	
	Всего	2 семестр
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	15	15
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	14	14
• занятия лекционного типа	6	6
• занятия семинарского типа:	8	8
практические занятия	8	8
лабораторные занятия	-	-
в том числе занятия в форме практической подготовки	-	-
Консультации	0,5	0,5
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий	0,5	0,5
2. Самостоятельная работа студентов, всего	93	93
– курсовая работа (проект)	-	-
- изучение литературы, интернет-источников	60	60
- подготовка рефератов	21	21
- подготовка к деловой игре	10	10
- психодиагностическое исследование	5	5
3. Промежуточная аттестация: зачет	+	+
ИТОГО:		
Общая трудоемкость	ак. часов	108
	зач. ед.	3
		108
		3

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Содержание дисциплины

Вводная лекция

Тема 1. Теоретические основы психологии общения

1.1. Психология общения как наука. Основные термины, кратко об основных понятиях: вербальное и невербальное общение, эмоции в общении. Групповые и межличностные коммуникации.

1.2. Понятие и сущность общения. Содержание и стили общения. Определение понятия «общение». Структура и средства общения. Механизмы воздействия в процессе общения. Цели общения. Стили общения.

1.3. Классификация коммуникаций. Виды делового общения: межличностное, представительское, групповое, общение культур. Иерархический характер и регламентированность делового общения в социальном, психологическом и этических аспектах. Речевой характер делового общения. Ролевой характер делового общения.

1.4. Принципы, функции и структура общения. Функции общения: информационная, социальная, экспрессивная, прагматическая, интерпретативная. Принципы вежливости в деловой сфере. Принцип кооперации. Максимы такта, великодушия, одобрения и т.д. Требования полноты информации и отсутствия преднамеренного обмана. Принцип релевантности и его реализация в деловом взаимодействии. Структура общения как взаимосвязь перцептивной, коммуникативной и интерактивной сторон.

Тема 2. Средства общения

2.1. Средства общения. Вербальные средства общения. Речь и язык в общении. Диалогические и монологические коммуникации. Невербальные средства общения. Основные группы невербальных средств общения: кинесика, просодика, такесика и проксемика. Классификация жестов. Роль невербальных средств общения для эффективной коммуникации.

2.2. Методы развития коммуникативных способностей. Правила и техники слушания. Умение слушать и слышать в деловой коммуникации. Умение задавать правильные вопросы в деловой коммуникации. Умение отвечать на вопросы в деловой коммуникации. Умение реагировать на нападки и обвинения в деловой коммуникации. Развитие средств общения.

Тема 3. Деловое общение

3.1. Сущность и формы делового общения. Деловая беседа, ее виды и речевые стратегии в ней. Требование к речи делового человека. Диалогические и монологические формы устного делового общения. Особенности деловой беседы. Фазы протекания деловой беседы. Деловые переговоры. Общая модель. Требования деловой этики к проведению деловых переговоров. Речевые стратегии в деловой беседе.

3.2. Переговоры и речевые стратегии в них. Типология переговоров. Стратегия и тактика ведения переговоров. Культура делового спора. Дискуссия. Полемика. Рекомендации лингвистов по речевому поведению в ходе переговоров.

3.3. Искусство публичного выступления. Презентационная речь. Совещательная речь. Особенности делового совещания. Требования, предъявляемые к организаторам, ведущим и участникам совещания. Деловая коммуникация в информационном обществе.

3.4. Письменное деловое общение. Деловые письма и их виды. Функции

деловых писем. Виды деловых писем. Стилиевые и текстовые нормы деловых писем. Этикет деловых писем. Новые тенденции в сфере деловой переписки. Деловая переписка с помощью электронной почты, и инструментов социальных сетей.

3.5. Деловой этикет. Нравственные основы общения. Понятия этика и мораль. Этические принципы делового общения. Роль этикета в деловом общении. Вежливость и рациональность как основа делового этикета. Лингвистический аспект этикета. Стилиевые табу в деловой речи. Деловой этикет оратора.

Тема 4. Личность и индивидуальность

4.1. Роль личности в деловой коммуникации. Понятие личности. Психические познавательные процессы необходимые в деловой коммуникации: память, внимание. Основные процессы и виды памяти. Способы развития памяти. Свойства и виды внимания. Приемы развития внимания.

4.2. Индивидуальность. Эмоциональные состояния: аффект, собственно эмоции, чувства, настроения, стресс. Сферы эмоциональных проявлений личности. Стресс. Управление эмоциями. Типы темперамента и их психологическая характеристика. Роль темперамента в деятельности человека. Модели поведения и тактики общения, критерии их выбора.

Тема 5. Барьеры общения и способы их преодоления

Понятие барьеров общения (коммуникационных барьеров). Типология барьеров общения. Барьеры личностные, культурные, организационные, физические, социальные. Барьер некомпетентности как коммуникационная проблема. Пути преодоления коммуникационных барьеров. Коммуникационный шум и пути его преодоления.

Тема 6. Самопрезентация в деловом общении

Понятие «самопрезентация». Виды самопрезентации и ее алгоритм. Первое впечатление в самопрезентации. Внешний вид в самопрезентации. Речевая самопрезентация. Установление контакта и знакомство. Невербальная коммуникация в процессе самопрезентации. Самопрезентация и резюме на собеседовании. Имидж в деловой сфере. Понятие имиджа: содержание, типы. Имидж делового человека и его слагаемые.

Тема 7. Деструктивные модели поведения в деловых отношениях

Корыстные формы общения. Агрессивные формы общения. Конфликты. Психология конфликта и его функции. Виды конфликтов. Конструктивный и деструктивный конфликт. Причины возникновения конфликтных ситуаций. Схема развития конфликта. Стратегия и тактика поведения в конфликте. Основные черты конфликтной личности. Конфликты межличностные и групповые. Пути преодоления конфликтных ситуаций. Завершение конфликта и его последствия в системе управления.

Тема 8. Взаимодействие в группе

Виды социальных групп. Коллектив. Модели и стадии развития коллектива. Типы эффективных деловых партнеров. Национальные особенности делового общения и делового этикета. Деловые контакты как фактор межкультурной коммуникации. Европейская деловая культура. Североамериканская деловая культура. Восточная деловая культура. Национальные стереотипы и ценности в межкультурной коммуникации.

Тема 9. Лидерство в группе

Внутригрупповые коммуникации и командообразование. Лидерство как социальный и психологический феномен. Формальное и неформальное лидерство. Лидер и команда: принципы взаимодействия. Типы руководителей и стили руководства. Авторитарный, демократический и либеральные стили руководства. Деловые качества современного руководителя.

5.2. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в ак. часах)			Индикаторы достижения компетенций
		занятия лекционного типа	занятия семинарского типа / из них в форме практической подготовки	самостоятельная работа	
1.	Вводная лекция				
2.	Тема 1. Теоретические основы психологии общения	1	1	10	УК-3.2, УК-9.1, УК-9.2
3.	Тема 2. Средства общения	1	1	10	УК-3.1, УК-9.1
4.	Тема 3. Деловое общение	0,25	1	10	УК-3.1, УК-9.2
5.	Тема 4. Личность и индивидуальность	0,25	1	10	УК-3.2
6.	Тема 5. Барьеры общения и способы их преодоления	0,25	0,5	10	УК-3.1, УК-9.1
7.	Тема 6. Самопрезентация в деловом общении	1	1	10	УК-3.1
8.	Тема 7. Деструктивные модели поведения в деловых отношениях	1	0,5	10	УК-3.2
9.	Тема 8. Взаимодействие в группе	0,25	1	10	УК-3.1
10.	Тема 9. Лидерство в группе	1	1	13	УК-3.2
	Итого	6	8	93	

6. Лабораторные занятия

Лабораторные занятия не предусмотрены.

7. Практические занятия

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (ак.час.)	
			Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
1.	Тема 1. Теоретические основы психологии общения	<p>1.1. Психология общения как наука. Основные термины, кратко об основных понятиях: вербальное и невербальное общение, эмоции в общении. Групповые и межличностные коммуникации.</p> <p>1.2. Понятие и сущность общения. Содержание и стили общения. Определение понятия «общение». Структура и средства общения. Механизмы воздействия в процессе общения. Цели общения. Стили общения.</p> <p>1.3. Классификация коммуникаций. Виды делового общения: межличностное, представительское, групповое, общение культур. Иерархический характер и регламентированность делового общения в социальном, психологическом и этических аспектах. Речевой характер делового общения. Ролевой характер делового общения.</p> <p>1.4. Принципы, функции и структура общения. Функции общения: информационная, социальная, экспрессивная, прагматическая, интерпретативная. Принципы вежливости в деловой сфере. Принцип кооперации. Максимумы такта, великодушия, одобрения и т.д. Требования полноты информации и отсутствия преднамеренного обмана. Принцип релевантности и его реализация в деловом взаимодействии. Структура общения как взаимосвязь перцептивной, коммуникативной и интерактивной сторон.</p>	4	1
2.	Тема 2. Средства общения	<p>2.1. Средства общения. Вербальные средства общения. Речь и язык в общении. Диалогические и монологические коммуникации.</p>	4	1

		<p>Невербальные средства общения. Основные группы невербальных средств общения: кинесика, просодика, такесика и проксемика. Классификация жестов. Роль невербальных средств общения для эффективной коммуникации.</p> <p>2.2. Методы развития коммуникативных способностей. Правила и техники слушания. Умение слушать и слышать в деловой коммуникации. Умение задавать правильные вопросы в деловой коммуникации. Умение отвечать на вопросы в деловой коммуникации. Умение реагировать на нападки и обвинения в деловой коммуникации. Развитие средств общения.</p>		
3.	Тема 3. Деловое общение	<p>3.1. Сущность и формы делового общения. Деловая беседа, ее виды и речевые стратегии в ней. Требование к речи делового человека. Диалогические и монологические формы устного делового общения. Особенности деловой беседы. Фазы протекания деловой беседы. Деловые переговоры. Общая модель. Требования деловой этики к проведению деловых переговоров. Речевые стратегии в деловой беседе.</p> <p>3.2. Переговоры и речевые стратегии в них. Типология переговоров. Стратегия и тактика ведения переговоров. Культура делового спора. Дискуссия. Полемика. Рекомендации лингвистов по речевому поведению в ходе переговоров.</p> <p>3.3. Искусство публичного выступления. Презентационная речь. Совещательная речь. Особенности делового совещания. Требования, предъявляемые к организаторам, ведущим и участникам совещания. Деловая коммуникация в информационном обществе.</p> <p>3.4. Письменное деловое общение. Деловые письма и их виды.</p>	4	1

		<p>Функции деловых писем. Виды деловых писем. Стилиевые и текстовые нормы деловых писем. Этикет деловых писем. Новые тенденции в сфере деловой переписки. Деловая переписка с помощью электронной почты, и инструментов социальных сетей.</p> <p>3.5. Деловой этикет. Нравственные основы общения. Понятия этика и мораль. Этические принципы делового общения. Роль этикета в деловом общении. Вежливость и рациональность как основа делового этикета. Лингвистический аспект этикета. Стилиевые табу в деловой речи. Деловой этикет оратора.</p>		
4.	Тема 4. Личность и индивидуальность	<p>4.1. Роль личности в деловой коммуникации. Понятие личности. Психические познавательные процессы необходимые в деловой коммуникации: память, внимание. Основные процессы и виды памяти. Способы развития памяти. Свойства и виды внимания. Приемы развития внимания.</p> <p>4.2. Индивидуальность. Эмоциональные состояния: аффект, собственно эмоции, чувства, настроения, стресс. Сферы эмоциональных проявлений личности. Стресс. Управление эмоциями. Типы темперамента и их психологическая характеристика. Роль темперамента в деятельности человека. Модели поведения и тактики общения, критерии их выбора.</p>	4	1
5.	Тема 5. Барьеры общения и способы их преодоления	<p>Понятие барьеров общения (коммуникационных барьеров). Типология барьеров общения. Барьеры личностные, культурные, организационные, физические, социальные. Барьер некомпетентности как коммуникационная проблема. Пути преодоления коммуникационных барьеров. Коммуникационный шум и пути его преодоления.</p>	4	0,5
6.	Тема 6. Самопрезентация в	<p>Понятие «самопрезентация». Виды самопрезентации и ее алгоритм.</p>	4	1

	деловом общении	Первое впечатление в самопрезентации. Внешний вид в самопрезентации. Речевая самопрезентация. Установление контакта и знакомство. Невербальная коммуникация в процессе самопрезентации. Самопрезентация и резюме на собеседовании. Имидж в деловой сфере. Понятие имиджа: содержание, типы. Имидж делового человека и его слагаемые.		
7.	Тема 7. Деструктивные модели поведения в деловых отношениях	Корыстные формы общения. Агрессивные формы общения. Конфликты. Психология конфликта и его функции. Виды конфликтов. Конструктивный и деструктивный конфликт. Причины возникновения конфликтных ситуаций. Схема развития конфликта. Стратегия и тактика поведения в конфликте. Основные черты конфликтной личности. Конфликты межличностные и групповые. Пути преодоления конфликтных ситуаций. Завершение конфликта и его последствия в системе управления.	4	0,5
8.	Тема 8. Взаимодействие в группе	Виды социальных групп. Коллектив. Модели и стадии развития коллектива. Типы эффективных деловых партнеров. Национальные особенности делового общения и делового этикета. Деловые контакты как фактор межкультурной коммуникации. Европейская деловая культура. Североамериканская деловая культура. Восточная деловая культура. Национальные стереотипы и ценности в межкультурной коммуникации.	4	1
9.	Тема 9. Лидерство в группе	Внутригрупповые коммуникации и командообразование. Лидерство как социальный и психологический феномен. Формальное и неформальное лидерство. Лидер и команда: принципы взаимодействия. Типы руководителей и стили руководства. Авторитарный, демократический и	2	1

		либеральные стили руководства. Деловые качества современного руководителя.		
	Итого		34	8

8. Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Курсовые работы (проекты) не предусмотрены.

9. Самостоятельная работа студента

Методические материалы

Самостоятельная работа студента при изучении дисциплины «Психология и конфликтология» направлена на закрепление теоретических знаний, полученных в ходе лекционных занятий, формирование навыков в соответствии с требованиями, определенными в ходе занятий семинарского типа.

Виды самостоятельной работы студента в процессе изучения дисциплины:

- работа с конспектами лекций и(или) иными учебными материалами, в том числе электронными;
- изучение основной и дополнительной литературы, источников Интернет;
- подготовка к практическим занятиям;
- подготовка рефератов;
- подготовка к деловой игре;
- выполнение психодиагностического самообследования;
- подготовка к текущему контролю и промежуточной аттестации

Реферат – публичное выступление, представленное в письменном виде, содержит сообщения с анализом данных.

Реферат:

- содержит уже опубликованные в нескольких источниках сведения;
- базируется на фактическом материале, достоверной информации, которые используются в качестве актуального иллюстрирования;
- представляет интерес с точки зрения позиций научного, культурного, социального, политического, экономического, юридического характера;
- способы решения просматриваются через предложенную для обсуждения тему;
- не имеет субъективной оценки;
- выстраивается по определенным стандартам структурно и стилистически;

— может достигать значительных размеров;

— в композиционной структуре ясно обозначены вступительная, основная, заключительная части; страницы, где указаны планы, разделы, выводы, список литературы.

Во вступлении должна быть четко обоснована актуальность, указываться адрес и дата каждой публикации. Основная часть – обзорная или тезисная, с фиксированными результатами и описанием возможностей для последующего применения.

Критерии оценки:

Оценка «отлично» выставляется студенту, если исследование выполнено на основе самостоятельно проведенного анализа материала, с использованием актуальной информации, учебных и научных источников. Во время выступления используется презентация или иной демонстрационный материал, в котором студент прекрасно ориентируется. Студент показал владение специальным научным аппаратом, ясно и четко излагает содержание доклада, отвечает на дополнительные вопросы.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если исследование выполнено на основе самостоятельно проведенного анализа материала, с использованием актуальной информации, учебных и научных источников, обоснована практическая и теоретическая актуальность работы, выводы автора самостоятельны и достаточно аргументированы. Студент владеет терминологией, четко излагает основные положения доклада, но испытывает затруднения при ответе на дополнительные вопросы.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если исследование выполнено только с использованием учебной литературы, без привлечения дополнительных научных источников. Студент показывает знания базовых научных терминов, последовательно излагает содержание работы, но испытывает серьезные затруднения при ответе на дополнительные вопросы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если исследование носит не самостоятельный характер, использована устаревшая информация. Полученные результаты не соответствуют поставленной цели, отсутствуют аргументированные выводы. Студент не отвечает на дополнительные вопросы.

Деловая игра — метод имитации принятия решений руководящих работников или специалистов в различных производственных ситуациях, осуществляемый по заданным правилам группой людей или человеком с ПК в диалоговом режиме, при наличии конфликтных ситуаций или информационной неопределённости.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если: цель игры достигнута, ситуация раскрыта, условия ситуации соблюдены, ответная реакция адекватна.

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если: ситуация раскрыта, условия ситуации соблюдены, ответная реакция адекватна, но допущены

незначительные погрешности, ошибки не влияющие на ход игры в целом

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если: цель игры достигнута не полностью, не все условия ситуации соблюдены, допускаются поведенческие ошибки.

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если: цель игры не достигнута, ситуация не раскрыта, условия ситуации нарушены; ответная реакция неадекватна.

Психодиагностическое самообследование – это деятельность, результатом которой является постановка психологического диагноза. В процессе психодиагностического обследования психолог-диагност пытается ответить на три вопроса:

- Что происходит в настоящее время?
- Каковы причины происходящего?
- Какие существуют варианты развития событий?

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если: цель исследования достигнута, полностью раскрыта.

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если: цель исследования достигнута, но допущены незначительные погрешности, ошибки, не влияющие на исследование в целом.

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если: цель исследования достигнута не полностью, не все условия ситуации соблюдены, допускаются диагностические ошибки.

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если: цель исследования не достигнута.

10. Оценивание результатов обучения и уровня сформированности компетенций

Оценивание результатов обучения по дисциплине и уровня сформированности компетенций (части компетенции) осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации в соответствии с Фондом оценочных средств.

УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

УК-9 Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах

Темы рефератов:

1. История отечественной психологии.
2. История зарубежной психологии.
3. Л.С. Выготский о дефекте и компенсации.

4. Развитие форм поведения и отражательной функции в процессе эволюции.
5. Стадии и уровни развития психики и поведения животных.
6. Специфические закономерности особого развития ребенка.
7. Специфические особенности психического отражения действительности (основные свойства психики).
8. Виды мотивов и мотивации учебной деятельности.
9. Мотивация людей с ограниченными возможностями здоровья.
10. Теория привязанности.
11. Роль отношений с матерью в развитии личности.
12. Вклад теории личности в психотерапию.
13. Вклад теории личности в обучение и воспитание.
14. Необходимые и достаточные условия конфликта.
15. Структура конфликта.
16. Участники конфликта.
17. Субъективные характеристики сторон конфликта.
18. Классификация конфликтов.
19. Ситуационный подход к межличностным конфликтам.
20. Сферы проявления межличностных конфликтов.
21. Переговорный процесс как форма регулирования конфликта.
22. Типы переговоров.
23. Управление переговорами.
24. Основные этапы переговорного процесса.

Критерии оценки:

Оценка «отлично» выставляется студенту, если исследование выполнено на основе самостоятельно проведенного анализа материала, с использованием актуальной информации, учебных и научных источников. Во время выступления используется презентация или иной демонстрационный материал, в котором студент прекрасно ориентируется. Студент показал владение специальным научным аппаратом, ясно и четко излагает содержание доклада, отвечает на дополнительные вопросы.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если исследование выполнено на основе самостоятельно проведенного анализа материала, с использованием актуальной информации, учебных и научных источников, обоснована практическая и теоретическая актуальность работы, выводы автора самостоятельны и достаточно аргументированы. Студент владеет терминологией, четко излагает основные положения доклада, но испытывает затруднения при ответе на дополнительные вопросы.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если исследование выполнено только с использованием учебной литературы, без привлечения дополнительных научных источников. Студент показывает знания базовых научных терминов, последовательно излагает содержание работы, но испытывает серьезные затруднения при ответе на дополнительные вопросы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если исследование носит не самостоятельный характер, использована устаревшая информация. Полученные результаты не соответствуют поставленной цели, отсутствуют аргументированные выводы. Студент не отвечает на дополнительные вопросы.

Вопросы к зачету:

1. Общее представление об объекте и предмете психологии, проблема предмета психологии в современной науке.
2. Этапы становления психологии как науки.
3. Гештальтпсихология: общая характеристика направления.
4. Психоанализ: общая характеристика направления.
5. Педагогические проблемы интегрированного обучения и интеграции человека с нарушениями психического развития в общество.
6. Современная система специальных образовательных услуг.
7. Потребности и мотивы в структуре деятельности.
8. Этапы развития психики в филогенезе.
9. Основные виды человеческой деятельности.
10. Социально-психологические причины нарушений развития.
11. Каковы основные виды человеческой деятельности?
12. Почему сложное поведение муравьев нельзя назвать трудом?

Укажите отличия поведения животных и деятельности человека

13. Индивид и индивидуальность.
14. Мышление как предмет психологического исследования.
15. Развитие теории личности в экспериментальной психологии.
16. Развитие теории личности в отечественной психологии.
17. Проблема соотношения биологического и социального в личности.
18. Важнейшие параметры волевой деятельности человека.
19. Особенности эмоционально-волевого развития лиц с ограниченными возможностями здоровья.
20. Предмет, методы исследования и задачи конфликтологии, как науки.
21. Межпредметные связи конфликтологии.
22. Проблема конфликта в философии и социологии.
23. Теоретические источники конфликтологии
24. Специфика межличностных конфликтов.
25. Понятие стиля конфликтного поведения.
26. Факторы выбора стиля поведения в конкретной ситуации.
27. Взаимосвязь структуры личности и внутриличностного конфликта.
28. Методы изучения конфликта.
29. Стадии управления конфликтом:
30. Регулирование конфликта.
31. Технологии регулирования конфликта.
32. Роль руководителя в процессе управления конфликтом.

33. Методы, используемые руководителем в регулировании и завершении конфликта.

34. Техники переговорного процесса.

35. Способы вмешательства в конфликт.

36. Факторы выбора формы посредничества в конфликте.

37. Принципы медиации.

38. Эффективность медиаторства.

Оценка производится по шкале «зачтено»/«не зачтено»:

– оценка «зачтено» выставляется студенту, если выполнены требования к написанию конспекта, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы, уровень освоения компетенции достаточный,

– оценка «не зачтено» выставляется, если имеются существенные отступления от требований, уровень освоения компетенции недостаточный.

11. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

нормативные правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51–ФЗ (ред. от 26.07.2006) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301. – КонсультантПлюс. [Электрон. ресурс].

основная литература

1. Ильин Е. П. Психология делового общения / Е.П. Ильин. - Санкт-Петербург : Питер, 2017. - 240 с. - ISBN 978-5-4461-0352-2. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/377806/reading>. - Текст: электронный.

2. Ильин Е. П. Психология неформального общения / Е.П. Ильин. - Санкт-Петербург : Питер, 2015. - 384 с. - ISBN 978-5-496-01255-3. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/377811/reading>. - Текст: электронный.

3. Бохан Т.Г. Психология стресса: системный подход : учебное пособие / Т.Г. Бохан. - Томск : Томский государственный университет, 2019. - 140 с. - ISBN 978-5-94621-794-1. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/380767/reading>. - Текст: электронный.

дополнительная литература

1. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. 2-е изд. / Е.П. Ильин. - Санкт-Петербург : Питер, 2015. - 592 с. - ISBN 978-5-496-01604-9. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/344636/reading>. - Текст: электронный.

2. Психология общения. Энциклопедический словарь / под общ. ред. А. А. Бодалева. - Москва : Когито-Центр, 2011. - 600 с. - ISBN 978-5-89353-335-4. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/29587/reading>. - Текст: электронный.

электронные библиотечные системы (ЭБС) и электронные

образовательные ресурсы

Электронно-библиотечная система Айбукс.ру: <http://ibooks.ru>.

12. Перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины

Перечень лицензионного программного обеспечения

1. MS Office 2019 (Microsoft)
2. MS Windows 7 (Microsoft)

в том числе перечень лицензионного программного обеспечения отечественного производства:

1. Kaspersky Endpoint Security (Kaspersky Lab)

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения

1. Adobe Acrobat Reader
2. Open Office (<http://ru.openoffice.org/>)

в том числе перечень свободно распространяемого программного обеспечения отечественного производства:

1. Яндекс.Браузер
2. Антивирус Kaspersky Free
3. 7-Zip (свободный файловый архиватор с высокой степенью сжатия данных) (отечественное ПО).

Профессиональные базы данных:

– Национальная электронная библиотека <https://rusneb.ru/> (журнал «Вопросы философии и психологии»)

Информационные справочные системы:

Открытая электронная библиотека «КиберЛенинка»: <https://cyberleninka.ru/>

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде.

13. Материально-техническое обеспечение дисциплины

№ п/п	Тип помещения	Состав оборудования и технических
----------	---------------	-----------------------------------

		средств обучения
1	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, и практических занятий с применением компьютерных технологий, текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций	<p>Аудитория 44.</p> <p>Оборудование: Учебная мебель, рабочее место преподавателя, учебные места для обучающихся, доска.</p> <p>Технические средства обучения: Переносное мультимедийное оборудование: Ноутбук, с выходом в сеть Интернет и с доступом в электронно-информационную среду института, проектор, экран демонстрационный.</p>
2	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, лабораторных работ, текущего контроля и промежуточной аттестации и индивидуальных консультаций	<p>Аудитория 24.</p> <p>Оборудование: Учебная мебель, рабочее место преподавателя, учебные места для обучающихся, доска.</p> <p>Технические средства обучения: Переносное мультимедийное оборудование: Ноутбук, с выходом в сеть Интернет и с доступом в электронно-информационную среду института, проектор, экран демонстрационный.</p>
3	Аудитория для самостоятельной работы студентов и выполнения курсовых работ	<p>Аудитория 27.</p> <p>Оборудование: Учебная мебель, рабочее место преподавателя, учебные места для обучающихся, доска, кондиционер.</p> <p>Технические средства обучения: Переносное мультимедийное оборудование: Ноутбук, с выходом в сеть Интернет и с доступом в электронно-информационную среду института, проектор, экран демонстрационный.</p>