Министерство просвещения Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ульяновский государственный педагогический университет
имени И.Н. Ульянова»
(ФГБОУ ВО «УлГПУ им. И.Н. Ульянова»)

Факультет педагогики и психологии
Кафедра психологии

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 0233C9D60038B01A9E48C1A3FBB4A9D9F6
Владелец: Титов Сергей Николаевич
Действителен: с 07.07.2023 до 28.04.2038

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-методической
работе С.Н. Титов

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

Программа учебной дисциплины
Коммуникативного модуля
основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки
44.03.02 Психолого-педагогическое образование

направленность (профиль) образовательной программы
Социальная педагогика и психология
(очная форма обучения)

Составитель: Резник А.И.,
кандидат психологических наук,
доцент кафедры психологии

Рассмотрено и одобрено на заседании ученого совета факультета педагогики и психологии, протокол от 23 мая 2023 № 6

Ульяновск, 2023

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Психология общения» относится к дисциплинам обязательной части Блока 1. Дисциплины (модули) коммуникативного модуля учебного плана основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 44.03.02 Психолого-педагогическое образование, направленность (профиль) образовательной программы «Социальная педагогика», очной формы обучения.

Дисциплина опирается на результаты обучения, сформированные в рамках изучения дисциплин Общая психология, Психология личности, Социальная психология.

Результаты изучения дисциплины являются основой для изучения дисциплин и прохождения практик: Конфликтология, Социально-психологическое сопровождение детей и подростков, Социально-психологическая адаптация детей и подростков.

1. Перечень планируемых результатов обучения (образовательных результатов) по дисциплине

Целью освоения дисциплины «Психология общения» является формирование у студентов системы знаний и навыков, позволяющих оказывать влияние на людей в любых областях жизни, прежде всего – образовании и социальной практике. Такие компетенции жизненно необходимы, поскольку значительная часть организационных и образовательных эффектов достигается за счет личного влияния.

Задачей освоения дисциплины является формирование целостного представления об основных стратегиях и тактиках влияния; вооружение наиболее эффективными приемами реализации этих стратегий; закрепление полученные знания в практических навыках; повышение коммуникативной компетентности.

В результате освоения программы бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине «Психология общения» (в таблице представлено соотнесение образовательных результатов обучения по дисциплине с индикаторами достижения компетенций):

Компетенция и индикаторы ее достижения в дисциплине	Образовательные результаты дисциплины (этапы формирования дисциплины)		
	знает	умеет	владеет
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде. УК-3.1. Демонстрирует способность работать в команде. УК-3.2. Способен занимать активную, ответственную, лидерскую позицию в команде, демонстрирует лидерские качества и умения.	ОР-1 закономерности общения и протекания совместной деятельности	ОР-2 применять средства убеждения и аргументации, устанавливать позитивные межличностные отношения, оказывать влияние на процессы, протекающие в команде	
УК-5. Способен			

воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах. УК-5.1. Воспринимает Российскую Федерацию как национальное государство с исторически сложившимся разнообразным этническим и религиозным составом населения и региональной спецификой УК-5.2 Анализирует социокультурные различия социальных групп, опираясь на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории, социокультурных традиций мира, основных философских и этических учений УК-5.3 Демонстрирует уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям своего Отечества УК-5.4. Конструктивно взаимодействует с людьми с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного	ОР-3 основные закономерности общения и взаимодействия с учетом индивидуальных особенностей партнера	ОР-4 аргументировано отстаивать позицию на основе позитивных межличностных отношений	

выполнения профессиональных задач и социальной интеграции. УК-5.5. Сознательно выбирает ценностные ориентиры и гражданскую позицию; аргументированно обсуждает и решает проблемы мировоззренческого, общественного и личностного характера.			
ОПК-3 Способен организовывать совместную и индивидуальную учебную и воспитательную деятельность обучающихся, в том числе с особыми образовательными потребностями, в соответствии с требованиями федеральных государственных образовательных стандартов ОПК-3.1. Устанавливает позитивные взаимоотношения с обучающимися, создает благоприятный психологический климат в процессе организации совместной деятельности обучающихся ОПК-3.2 Соотносит виды адресной помощи с индивидуальными образовательными потребностями обучающихся	ОР-5 основные приемы установления позитивных отношений, стратегии и тактики оказания влияния	ОР-6 оказывать влияние на партнера в целях организации конструктивного взаимодействия	

ОПК-3.3 Объясняет особенности применения психолого-педагогических технологий (в том числе инклюзивных), необходимых для адресной работы с различными категориями обучающихся с особыми образовательными потребностями ОПК-3.4 Демонстрирует методы (первичного) выявления детей с особыми образовательными потребностями (аутисты, дети с синдромом дефицита внимания и гиперактивностью и др.) ОПК-3.5 Демонстрирует приемы организации совместной и индивидуальной деятельности обучающихся в соответствии с возрастными нормами их развития			

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Номер семестра	Учебные занятия						Форма промежуточной аттестации
	Всего		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные занятия, час	Самостоят. работа, час	
	Трудоемк.						
	Зач. ед.	Часы					
8	3	108	18	24	-	39	экзамен (27)
Итого:	3	108	18	24	-	39	экзамен (27)

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

3.1.Указание тем (разделов) и отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Наименование раздела и тем	Количество часов по формам организации обучения			
	Лекционные занятия	Практические занятия	Лабораторные занятия	Самостоятельная работа
8 семестр				
Тема 1. Анатомия общения	2			4
Тема 2. Тактика заинтересовывания	2	4		5
Тема 3. Тактика убеждения	2	6		6
Тема 4. Тактика обольщения	4	4		6
Тема 5. Тактика вовлечения.	2	4		6
Тема 6. Тактика принуждения	4	4		6
Тема 7. Тактика манипулирования	2	2		6
ИТОГО:	18	24		39

3.2.Краткое описание содержания тем (разделов) дисциплины

Краткое содержание курса (8 семестр)

Тема 1. Анатомия общения.

Цели общения. Феномен влияния. Парадоксы влияния. Рычаги и механизмы влияния. Влияние как процесс: фазы влияния. Основные тактики влияния: заинтересовывание, обольщение, убеждение, вовлечение, принуждение, манипулирование.

Тема 2. Тактика заинтересовывания.

Общие принципы тактики заинтересовывания. Мотивация как основной механизм человеческого поведения. Пирамида человеческих потребностей. Принцип максимизации выгод и минимизации наказаний. Способы увеличения привлекательности предложения. Субъективная оценка степени привлекательности вознаграждения. Типология партнеров. Процедура выявления доминирующих потребностей. Техника активного слушания. Отрицательные эффекты вознаграждения.

Интерактивные формы**:** Сюжетно-ролевая игра «Новая технология»

Тема 3. Тактика убеждения.

Человек как информационная система. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения. Положительная когнитивная реакция. Содержание тезиса как фактор убеждения. Способы увеличения привлекательности тезиса. Аргументация как средство убеждения. Содержание аргументации. Правила построения аргументации. Метод Сократа. Риторический вопрос. Использование двусторонней аргументации. Периферический способ обработки информации. периферические признаки убедительности сообщения. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения. Вербальные и невербальные способы увеличения доверия к источнику. Метод «клакеров». Метод рассредоточения аргументов.

Интерактивные формы**:** Семинар в диалоговом режиме
Сюжетно-ролевая игра «Падишах»

Тема 4. Тактика обольщения.

Позитивные межличностные отношения как инструмент влияния. Свойства объекта как фактор аттракции. Влияние внешней привлекательности. Личностные свойства объекта.

Сходство субъекта и объекта как фактор аттракции. Приемы демонстрации общности. Присоединение и ведение. Эффект «одной упряжки». Подкрепление как фактор аттракции: эффекты и механизмы. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений. Техники произнесения комплимента. Метод «Любимая тема». Феномен «вынужденного согласия» и его влияние на отношение. Побочные преимущества тактики.

Интерактивные формы: Семинар в диалоговом режиме

Тема 5. Тактика вовлечения.

Вовлечение при помощи обязательств. Способы получения обязательств. Фальсификация намерений. Эффект Пигмалиона и способы его применения. Метод «Нога в дверях». Феномен «вынужденного согласия» как средство вовлечения. Эффект диспропорции усилий. Эффект подражания. Эффект недоступности. Эффект конкуренции: прием Тома Сойера и техника «выталкивания за ограду».

Интерактивные формы**:** Семинар в диалоговом режиме

Сюжетно-ролевая игра «Отпуск»

Тема 6. Тактика принуждения.

Общие принципы тактики принуждения. Феномен власти. Модель применения власти. Четыре «мишени» силовика. Что нужно держать в уме: способы профилактики агрессии. Приемы и техники «демонстрации силы». Выбор места и времени. Эффекты, вызываемые одеждой и аксессуарами. Захват территории как средство завоевания авторитета. Правила размещения в пространстве. Невербальныя сигналы уверенности. Паралингвистическое сопровождение. Проигрывание доминантных ролей. Вербальные приемы повышения статуса. Создание впечатления компетентности. Актуализация внутренних барьеров объекта. Особенности сообщения о предложении. специфика аргументации. Техника предъявления угроз. Демонстрация решимости: враждебность намерений, «сжигание мостов», игра в «цыпленка», нерушимые обязательства. Дискредитация источников власти партнера. Чем опасна силовая стратегия? Условия предотвращения эмоциональных конфликтов.

Интерактивные формы**:** Семинар в диалоговом режиме

Сюжетно-ролевая игра «Интрига»

Тема 7. Тактика манипулирования.

Механизмы ролевого поведения. Структура личности Э.Берна. Комплиментарные и перекрестные трансакции. Скрытые трасакции. Манипулятивные сценарии: Алкоголик, Святая простота, Казанская сирота, Меня рвут на части, Верблюд, Слабо. Способы противодействия манипуляциям: Перекрест, Контригра, Антитезис.

Интерактивные формы**:** Семинар в диалоговом режиме

4. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа студентов является особой формой организации учебного процесса, представляющая собой планируемую, познавательно, организационно и методически направляемую деятельность студентов, ориентированную на достижение конкретного результата, осуществляемую без прямой помощи преподавателя. Самостоятельная работа студентов является составной частью учебной работы и имеет целью закрепление и углубление полученных знаний и навыков, поиск и приобретение новых знаний, а также выполнение учебных заданий, подготовку к предстоящим занятиям и экзамену. Она предусматривает, как правило, разработку рефератов, написание докладов, выполнение творческих, индивидуальных заданий в соответствии с учебной программой (тематическим планом изучения дисциплины). Тема для такого выступления может быть предложена преподавателем или избрана самим студентом, но материал выступления не должен дублировать лекционный материал. Реферативный материал служит дополнительной информацией для работы на практических занятиях. Основная цель данного вида работы состоит в обучении студентов методам самостоятельной работы с учебным материалом. Для полноты усвоения тем, вынесенных в практические занятия, требуется работа с

первоисточниками. Курс предусматривает самостоятельную работу студентов со специальной литературой. Следует отметить, что самостоятельная работа студентов результативна лишь тогда, когда она выполняется систематически, планомерно и целенаправленно.

Задания для самостоятельной работы предусматривают использование необходимых терминов и понятий по проблематике курса. Они нацеливают на практическую работу по применению изучаемого материала, поиск библиографического материала и электронных источников информации, иллюстративных материалов. Задания по самостоятельной работе даются по темам, которые требуют дополнительной проработки.

Общий объем самостоятельной работы студентов по дисциплине включает аудиторную и внеаудиторную самостоятельную работу студентов в течение семестра.

Аудиторная самостоятельная работа осуществляется в форме выполнения тестовых заданий, мини-выступлений на семинарах, защиты рефератов по дисциплине. Аудиторная самостоятельная работа обеспечена базой тестовых материалов по разделам дисциплины.

Внеаудиторная самостоятельная работа осуществляется в формах:
- подготовки к устным докладам (мини-выступлениям);
- подготовка к защите реферата;

Темы выступлений

1. Мотивация как основной механизм человеческого поведения. Пирамида человеческих потребностей А.Маслоу.
2. Субъективная оценка степени привлекательности вознаграждения. Процедура выявления доминирующих потребностей.
3. Техника активного слушания.
4. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения.
5. Содержание тезиса как фактор убеждения. Способы увеличения привлекательности тезиса.
6. Аргументация как средство убеждения. Способы увеличения эффективности аргумента.
7. Правила построения аргументации.
8. Периферический способ обработки информации.
9. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения.
10. Невербальная информация как средство формирования представления об источнике.
11. Способы увеличения доверия к источнику.
12. Позитивные межличностные отношения как инструмент влияния.
13. Свойства объекта как фактор аттракции.
14. Сходство субъекта и объекта как фактор аттракции.
15. Эффект «одной упряжки» и способы его формирования.
16. Подкрепление как фактор аттракции: эффекты и механизмы.
17. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений.
18. Вербальные техники формирования позитивного отношения.
19. Феномен «вынужденного согласия» и его влияние на отношение.
20. Вовлечение при помощи обязательств. Способы получения обязательств.
21. Эффект Пигмалиона и способы его применения.
22. Феномен самоатрибуции как средство вовлечения.
23. Приемы искусственного увеличения привлекательности предложения
24. Общие принципы тактики принуждения.
25. Правила организации пространства.
26. Использование закономерностей ролевого поведения.
27. Приемы ослабления сопротивляемости.
28. Особенности сообщения о предложении.
29. Приемы преодоления сопротивления жертвы.
30. Структура личности Э.Берна.
31. Комплиментарные и перекрестные трансакции. Скрытые трансакции.
32. Манипулятивные сценарии.

33. Способы противодействия манипуляциям.

Темы рефератов

1. Типологии объектов влияния: сравнительный анализ.
2. Техника активного слушания как средство выявления доминирующих потребностей.
3. Использование тактики убеждения в публичном выступлении.
4. Использование приемов убеждения в средствах массовой коммуникации.
5. Средства формирования доверия к коммуникатору.
6. Техники присоединения в нейролингвистическом программировании.
7. Психологический анализ механизмов «стокгольмского синдрома».
8. Сравнительный анализ эффективности различных методов вовлечения.
9. Психологический анализ эффектов дефицита.
10. Психологические механизмы подчинения.
11. Демонстрация решимости как средство давления.
12. Использование стратегии давления в жестких переговорах.
13. Методы принуждения в книге Сунь-цзы «Искусство войны»

Примеры тестовых заданий

1. Во время важных деловых переговоров Ваш партнер начал повышать голос и проявлять другие признаки агрессивности. Как Вы отреагируете?

2. Во время важных деловых переговоров, которые вы оба договорились завершить в течение часа, ваш партнер неожиданно начал обсуждать последний футбольный матч сборной России. Вы безразличны к футболу, и, к тому же, не располагаете временем. Как Вы поступите?

3. В споре с Вами собеседник постоянно изображает из себя знатока. Какую линию поведения Вам следует избрать, чтобы завоевать превосходство?

4. Какой метод является наиболее эффективным средством борьбы с манипуляциями?

5. Ваш заместитель – очень активный человек. Он охотно берется за любое дело, в том числе, по собственной инициативе. К сожалению, большинство его начинаний не приносят плодов, поскольку он крайне загружен. Как Вам следует поступить?

1) привести его в пример остальным замам и призвать их оказывать ему содействие

2) ограничить круг его обязанностей до разумного предела и взять под контроль их выполнение

3) придать ему помощников из числа рядовых сотрудников

4) вынести выговор за невыполнение поручений

6. Один из Ваших старых заслуженных сотрудников в конфиденциальном разговоре пожаловался Вам, что уже не способен справляться со своими обязанностями так же хорошо, как раньше, и подумывает об уходе. По правде сказать, Вы тоже им недовольны, но он работает в фирме едва ли не с первого дня ее основания, и Вам жаль расставаться с ним. Как Вы поступите?

1) скажете, что не видите недостатков в его работе

2) выразите уверенность, что в дальнейшем его работа наладится

3) согласитесь с ним и предложите ему менее ответственную должность

4) потребуете написать заявление об уходе

Для самостоятельной подготовки к занятиям по дисциплине рекомендуется использовать учебно-методические материалы:

1. Суркова М.А. Культура речи и деловое общение: учебно-методические рекомендации. – Ульяновск: ФГБОУ ВО «УлГПУ им. И. Н. Ульянова», 2017. – 17 с.

5. Примерные оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Организация и проведение аттестации студента

ФГОС ВО ориентированы преимущественно не на сообщение обучающемуся комплекса теоретических знаний, но на выработку у бакалавра компетенций – динамического набора знаний, умений, навыков и личностных качеств, которые позволят выпускнику стать конкурентоспособным на рынке труда и успешно профессионально реализовываться.

В процессе оценки бакалавров используются как традиционные, так и инновационные типы, виды и формы контроля. При этом постепенно традиционные средства совершенствуются в русле компетентностного подхода, а инновационные средства адаптированы для повсеместного применения в российской вузовской практике.

Цель проведения аттестации – проверка освоения образовательной программы дисциплины-практикума через сформированность образовательных результатов.

Промежуточная аттестация осуществляется в конце семестра и завершает изучение дисциплины; помогает оценить крупные совокупности знаний и умений, формирование определенных компетенций.

Оценочными средствами текущего оценивания являются: мини-выступления, тесты по теоретическим вопросам дисциплины, защита рефератов и т.п. Контроль усвоения материала ведется регулярно в течение всего семестра на практических (семинарских, лабораторных) занятиях.

№ п/п	**СРЕДСТВА ОЦЕНИВАНИЯ,** используемые для текущего оценивания показателя формирования компетенции	Образовательные результаты дисциплины
	Оценочные средства для текущей аттестации ОС-1 Тестовые задания ОС-2 Мини-выступления на семинарах ОС-3 Защита реферата ОС-4 Сюжетно-ролевые игры	ОР-1 Знать закономерности общения и протекания совместной деятельности ОР-2 Уметь применять средства убеждения и аргументации, устанавливать позитивные межличностные отношения, оказывать влияние на процессы, протекающие в команде ОР-3 Знать основные закономерности общения и взаимодействия с учетом индивидуальных особенностей партнера ОР-4 Уметь аргументировано отстаивать позицию на основе позитивных межличностных отношений ОР-5 Знать основные приемы установления позитивных отношений, стратегии и тактики оказания влияния ОР-6 Уметь оказывать влияние на партнера в целях организации конструктивного взаимодействия
	Оценочные средства для промежуточной аттестации **зачет (экзамен)** ОС-5 Экзамен в форме устного собеседования	

Описание оценочных средств и необходимого оборудования (демонстрационного материала), а также процедуры и критерии оценивания индикаторов достижения компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения образовательной программы представлены в Фонде оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине «Психология общения».

Материалы, используемые для текущего контроля успеваемости обучающихся по дисциплине

Материалы для организации текущей аттестации представлены в п.5 программы.

Материалы, используемые для промежуточного контроля успеваемости обучающихся по дисциплине

ОС-4 Экзамен в форме устного собеседования

Примерные вопросы к экзамену

1. Феномен влияния. Парадоксы влияния. Рычаги и механизмы влияния.
2. Влияние как процесс: фазы влияния. Основные стратегии влияния.
3. Общие принципы стратегии заинтересовывания. Мотивация как основной механизм человеческого поведения. Способы увеличения привлекательности предложения.
4. Типология партнеров. Процедура выявления доминирующих потребностей.
5. Позитивные межличностные отношения как инструмент влияния. Свойства объекта как фактор аттракции.
6. Сходство субъекта и объекта как фактор аттракции. Приемы демонстрации общности.
7. Подкрепление как фактор аттракции: эффекты и механизмы. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений.
8. Феномен «вынужденного согласия» и его влияние на отношение.
9. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения.
10. Содержание тезиса как фактор убеждения. Способы увеличения привлекательности тезиса.
11. Аргументация как средство убеждения. Содержание аргументации. Правила построения аргументации.
12. Периферический способ обработки информации. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения.
13. Вовлечение при помощи обязательств. Способы получения обязательств.
14. Эффект Пигмалиона и способы его применения.
15. Приемы вовлечения, основанные на редукции когнитивного диссонанса.
16. Приемы вовлечения, основанные на эффектах дефицита.
17. Общие принципы стратегии давления. Феномен власти. Модель применения власти.
18. Захват территории как средство завоевания авторитета. Правила размещения в пространстве.
19. Проигрывание доминантных ролей. Вербальные приемы повышения статуса.
20. Особенности сообщения о предложении и специфика аргументации в стратегии давления.
21. Способы преодоления сопротивления жертвы.
22. Тактика манипулирования

В конце изучения дисциплины подводятся итоги работы студентов на лекционных и практических занятиях путем суммирования заработанных баллов в течение семестра.

Критерии оценивания знаний обучающихся по дисциплине

Формирование балльно-рейтинговой оценки работы обучающихся

		Посещение лекций	Посещение практических занятий	Работа на практических занятиях	Экзамен
8 семестр	Разбалловка по видам работ	9 х 1=9 баллов	12 х 1=12 баллов	215 баллов	64 балла
	Суммарный макс. балл	9 баллов max	21 балл max	236 баллов max	300 баллов max

Критерии оценивания работы обучающегося по итогам 1семестра

Оценка	Баллы (3 ЗЕ)
«отлично»	271-300
«хорошо»	211-270
«удовлетворительно»	151-210
«неудовлетворительно»	150 и менее

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Успешное изучение курса требует от обучающихся посещения лекций, активной работы на практических занятиях, выполнения всех учебных заданий преподавателя, ознакомления с основной и дополнительной литературой.

Запись **лекции** – одна из форм активной самостоятельной работы обучающихся, требующая навыков и умения кратко, схематично, последовательно и логично фиксировать основные положения, выводы, обобщения, формулировки. В конце лекции преподаватель оставляет время (5 минут) для того, чтобы обучающиеся имели возможность задать уточняющие вопросы по изучаемому материалу. Из-за недостаточного количества аудиторных часов некоторые темы не удается осветить в полном объеме, поэтому преподаватель, по своему усмотрению, некоторые вопросы выносит на самостоятельную работу студентов, рекомендуя ту или иную литературу. Кроме этого, для лучшего освоения материала и систематизации знаний по дисциплине, необходимо постоянно разбирать материалы лекций по конспектам и учебным пособиям. В случае необходимости обращаться к преподавателю за консультацией.

Подготовка к практическим занятиям.

При подготовке к практическим занятиям студент должен изучить теоретический материал по теме занятия (использовать конспект лекций, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, при необходимости дополнить конспект, делая в нем соответствующие записи из литературных источников). В случае затруднений, возникающих при освоении теоретического материала, студенту следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

В начале практического занятия преподаватель знакомит студентов с темой, оглашает план проведения занятия, выдает задания. В течение отведенного времени на выполнение работы студент может обратиться к преподавателю за консультацией или разъяснениями. В конце занятия проводится прием выполненных заданий, собеседование со студентом.

Результаты выполнения практических зданий оцениваются в баллах, в соответствии с балльно-рейтинговой системой университета.

Планы практических занятий (8 семестр)

Практическое занятие № 1. Тактика заинтересовывания.

План:

1. Мотивация как основной механизм человеческого поведения. Пирамида человеческих потребностей А.Маслоу.
2. Субъективная оценка степени привлекательности вознаграждения. Процедура выявления доминирующих потребностей.
3. Техника активного слушания.

Устные доклады и обсуждение заданных тем.

Практическое занятие № 2. Тактика заинтересовывания.
План:
1. Сюжетно-ролевая игра «Новая технология»

Практическое занятие № 3. Тактика убеждения.
План:
1. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения.
2. Содержание тезиса как фактор убеждения. Способы увеличения привлекательности тезиса.
3. Аргументация как средство убеждения. Способы увеличения эффективности аргумента.
4. Правила построения аргументации.

Устные доклады и обсуждение заданных тем.

Практическое занятие № 4. Тактика убеждения.
План:
1. Периферический способ обработки информации.
2. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения.
3. Невербальная информация как средство формирования представления об источнике.
4. Способы увеличения доверия к источнику.

Устные доклады и обсуждение заданных тем.

Практическое занятие № 5. Тактика убеждения.
План:
1. Сюжетно-ролевая игра «Падишах»

Практическое занятие № 6. Тактика обольщения.
План:
1. Позитивные межличностные отношения как инструмент влияния.
2. Свойства объекта как фактор аттракции.
3. Сходство субъекта и объекта как фактор аттракции.
4. Эффект «одной упряжки» и способы его формирования.

Устные доклады и обсуждение заданных тем.

Практическое занятие № 7. Тактика обольщения.
План:
1. Подкрепление как фактор аттракции: эффекты и механизмы.
2. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений.
3. Вербальные техники формирования позитивного отношения.
4. Феномен «вынужденного согласия» и его влияние на отношение.

Устные доклады и обсуждение заданных тем.

Практическое занятие № 8. Тактика вовлечения.
План:
1. Вовлечение при помощи обязательств. Способы получения обязательств.
2. Эффект Пигмалиона и способы его применения.

3. Феномен самоатрибуции как средство вовлечения.
4. Приемы искусственного увеличения привлекательности предложения

Устные доклады и обсуждение заданных тем.

Практическое занятие № 9. Тактика вовлечения.
План:
1. Сюжетно-ролевая игра «Отпуск»

Практическое занятие № 10. Тактика принуждения.
План:
1. Общие принципы тактики принуждения.
2. Правила организации пространства.
3. Использование закономерностей ролевого поведения.
4. Приемы ослабления сопротивляемости.

Устные доклады и обсуждение заданных тем.

Практическое занятие № 11. Тактика принуждения.
План:
1. Особенности сообщения о предложении.
2. Приемы преодоления сопротивления жертвы.
3. Сюжетно-ролевая игра «Интрига»

Устные доклады и обсуждение заданных тем.
Сюжетно-ролевая игра

Практическое занятие № 12. Тактика манипулированияя.
План:
1. Структура личности Э.Берна.
2. Комплиментарные и перекрестные трансакции. Скрытые трансакции.
3. Манипулятивные сценарии.
4. Способы противодействия манипуляциям.

Устные доклады и обсуждение заданных тем.

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, Интернет-ресурсов, необходимых для освоения дисциплины

Основная литература

1. Ефимова, Н. С. Психология общения. Практикум по психологии: учебное пособие / Н. С. Ефимова. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. – 192 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1144466).

2. Истратова, О.Н. Психология эффективного общения и группового взаимодействия: учеб. пособие / О.Н. Истратова, Т.В. Эксакусто. – Ростов-на-Дону; Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2018. – 192 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1039716).

3. Мунин, А. Н. Деловое общение / А. Н. Мунин. – 4-е изд. – Москва: ФЛИНТА, 2021. – 376 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83389).

Дополнительная литература

1. Круглова, С. А. Деловая коммуникация: учебное пособие: / С. А. Круглова, И. В. Щербакова. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2021. – 88 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=618860).

2. Психология общения: курс лекций: учебное пособие: / авт.-сост. Н. В. Козловская; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Северо-Кавказский федеральный университет. – 2-е изд., перераб. и доп. – Ставрополь: Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2018. – 263 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=563356).

3. Сидоров, П. И. Деловое общение: учебник / П.И. Сидоров, М.Е. Путин, И.А. Коноплева; под ред. проф. П.И. Сидорова. – 2-е изд., перераб. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 384 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/914130).

Интернет-ресурсы

– Занковский А.Н. Психология деловых отношений: учебно-методический комплекс. – Москва: Евразийский открытый институт, 2008. – 383 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90536
– Зимбардо Ф. Ляйппе М. Социальное влияние [пер. с англ. яз. под ред. А. Свенцицкого]. - СПб.: Питер, 2011. - 444 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://stavroskrest.ru/sites/default/files/files/books/zimbardo_socialnoe_vlianie.pdf
– Караяни А.Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учебное пособие / А.Г.Караяни; В.Л.Цветков. – Москва: Юнити-Дана, 2015. – 247 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118132
– Психология современного лидерства: Американские исследования. – Москва: Когито-Центр, 2007. – 288 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=226772
– Психология социального взаимодействия: учебно-методический комплекс дисциплины. – Москва: Директ-Медиа, 2013. – 142 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210554
– Семечкин Н.И. Психология социального влияния. – Москва: Директ-Медиа, 2014. – 396 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236495
– Чалдини Р. Психология влияния. – 3-е междунар. изд. – Санкт-Петербург: Питер, 1999. – 270 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://bookz.ru/authors/4aldini-robert/chaldinir01/1-chaldinir01.html