

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого»

ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

ОГСЭ.02 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

Специальность:

44.02.01 Дошкольное образование

заочная форма обучения

Квалификация выпускника:

воспитатель детей дошкольного возраста с дополнительной подготовкой в области
инклюзивного образования дошкольников
(углублённая подготовка)

ПРИНЯТО:
Предметной (цикловой) комиссией
иностраннных языков колледжа

Протокол № 1
от «31» августа 2021 г.

Председатель предметной (цикловой)
комиссии


(подпись) Е.Р. Ковалева
(ФИО)

Разработчик:
Преподаватель ГЭК НовГУ


(подпись) Т.Е. Абрамова
(ФИО)

«30» августа 2021 г.

Содержание

Пояснительная записка	4
Тематический план... ..	5
Содержание самостоятельной работы.....	8
Информационное обеспечение обучения.....	28
Приложения.....	29
Лист внесения изменений к методическим рекомендациям по организации и выполнению самостоятельной работы	31

Пояснительная записка

Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы, являющиеся частью учебно-методического комплекса по дисциплине ОГСЭ.02 «Психология общения», составлены в соответствии с:

1. Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности 44.02.01 Дошкольное образование;
2. Рабочей программой учебной дисциплины;
3. Локальными актами НовГУ.

Методические рекомендации включают внеаудиторную работу студентов, предусмотренную рабочей программой учебной дисциплины в объеме 62 часов.

Формами внеаудиторной самостоятельной работы являются:

- диагностирование индивидуальных особенностей;
- подготовка к устному выступлению;
- изучение психологической литературы;
- реферирование.

В результате выполнения самостоятельной работы обучающийся должен **уметь:**

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

В результате выполнения самостоятельной работы обучающийся должен **знать:**

- взаимосвязь общения и деятельности;
- цели, функции, виды и уровни общения;
- роли и ролевые ожидания в общении;
- виды социальных взаимодействий;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- этические принципы общения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

Тематический план и содержание учебной дисциплины
ОГСЭ. 02 Психология общения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Введение в учебную дисциплину		8	
Тема 1.1 Назначение учебной дисциплины «Психология общения»	Содержание учебного материала Назначение учебной дисциплины «Психология общения». Основные понятия. Требования к изучаемой дисциплине. Роль общения в профессиональной деятельности человека.	2	1,2
	Самостоятельная работа №1 Продиагностировать самооценку. Проанализировать результаты.	6	
Раздел 2. Психология общения		40	
Тема 2.1 Общение – основа человеческого бытия	Содержание учебного материала: Общение в системе межличностных и общественных отношений. Социальная роль. Классификация общения. Виды, функции общения. Структура и средства общения. Единство общения и деятельности.	1	1,2
	Самостоятельная работа №2 Определите специальности, в которых императивный тип общения используется эффективно. Опишите сферы человеческих отношений, где применение императива невозможно. Сформулируйте причины возникновения манипуляций в межличностном общении. Определите особенности коммуникации, ее роль и функции в зависимости от психологических теорий, в которых она рассматривается.	6	
Тема 2.2 Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)	Содержание учебного материала: Понятие социальной перцепции. Факторы, оказывающие влияние на восприятие. Искажения в процессе восприятия. Психологические механизмы восприятия. Влияние имиджа на восприятие человека.	1	1,2,3
	Практическое занятие № 1 Самодиагностика по теме «Общение». Самоанализ результатов тестирования. Составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению.	2	
	Самостоятельная работа №3 Определите, с какими закономерностями и ошибками каузальной атрибуции Вы сталкиваетесь в повседневной жизни?	6	

	Каково значение стереотипа в профессиональной деятельности? Назовите факторы, влияющие на восприятие и понимание людей. Определите роль восприятия в развитии межличностного общения. Опишите типичные искажения при восприятии друг друга, с которыми вы можете встретиться в своей профессиональной деятельности. Определите, есть ли связь между внешним видом человека и его успехом в профессиональной деятельности? (если да, то докажите на конкретных примерах).		
Тема 2.3 Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)	Самостоятельная работа № 4 Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция. Позиции взаимодействия в русле трансактного анализа. Ориентация на понимание и ориентация на контроль. Взаимодействие как организация совместной деятельности. Определение и анализ позиции взаимодействия и социальных ролей.	6	1,2
Тема 2.4 Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)	Самостоятельная работа №5 Основные элементы коммуникации. Вербальная коммуникация. Коммуникативные барьеры. Невербальная коммуникация. Методы развития коммуникативных способностей. Виды, правила и техники слушания. Толерантность как средство повышения эффективности общения. Подготовка сообщений по темам: - «Потолкуешь с одним – возликуешь, потолкуешь с другим – затоскуешь»; - «Толерантность и ее значение в развитии коммуникационных способностей». Подготовка краткого сообщения по книге А. Пиз «Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам». Используя СМИ (газеты, журналы, интернет), докажите, что толерантность – основа диалогического общения. Почему человеку необходимо слышать и слушать?	12	1,2,3
Тема 2.5 Формы делового общения и их характеристики	Самостоятельная работа №6 Деловая беседа. Формы постановки вопросов. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений. Аргументация. Подготовка самопрезентации. (публичного выступления). Почему деловую беседу нельзя проводить спонтанно? Ответ обоснуйте.	6	1,2
Раздел 3. Конфликты и способы их предупреждения и разрешения		14	
Тема 3.1. Конфликт: его сущность и основные характеристики	Содержание учебного материала Понятие конфликта и его структура. Невербальное проявление конфликта. Стратегия разрешения конфликтов.	2	1,2,3

	Самостоятельная работа №7 Вспомните и проанализируйте сказки, художественные произведения (литература, кино-фильмы), в которых рассматриваются примеры различных стратегий поведения в конфликтах.	6	
Тема 3.2. Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция	Самостоятельная работа №8 Особенности эмоционального реагирования в конфликтах. Гнев и агрессия. Разрядка эмоций. Правила поведения в конфликтах. Влияние толерантности на разрешение конфликтной ситуации. Изучение алгоритмов способов разрешения конфликтов	6	1,2
Раздел 4. Этические нормы общения		8	
Тема 4.1. Общие сведения об этической культуре	Содержание учебного материала: Понятие: этика и мораль. Категории этики. Нормы морали. Моральные принципы и нормы как основа эффективного общения. Деловой этикет в профессиональной деятельности. Взаимосвязь делового этикета и этики деловых отношений.	2	1,2,3
	Самостоятельная работа №9 Сформулируйте принципы делового этикета и докажите их значение в профессиональной сфере.	6	
	Всего	72	

Содержание самостоятельной работы

Раздел 1 Введение в учебную дисциплину

Тема 1.1 Назначение учебной дисциплины «Психология общения»

Самостоятельная работа №1 (6 часов)

Продиагностировать самооценку. Проанализировать результаты

Цель самостоятельной работы:

- рой;
- развитие умения самостоятельно работать с научной психологической литературой;
 - изучение и анализ особенностей собственной личности.

Студент должен знать:

- методику «Самооценка».

Студент должен уметь:

- самостоятельно работать с научной психологической литературой;
- проводить анализ особенностей собственной личности

Содержание заданий и рекомендации по выполнению:

Задание 1. Познакомьтесь с методикой «Самооценка», выполните ее.

Самооценка связана с одной из центральных потребностей человека – потребностью в самоутверждении, со стремлением человека найти свое место в жизни, утвердить себя как члена общества в глазах окружающих и в своем собственном мнении. Самооценка формируется в онтогенезе под влиянием оценки окружающих.

В методике «Самооценка» содержится четыре блока качеств, каждый из которых отражает один из уровней активности личности:

1. Межличностные отношения, общение.
2. Поведение.
3. Деятельность.
4. Переживания, чувства.

Внимательно прочитайте набор качеств. Выделите наиболее ценные (идеальные) для вас качества. В итоге вы должны получить четыре набора идеальных качеств.

Внимательно рассмотрите качества личности, выделенные вами, и подчеркните среди них такие, которыми вы обладаете, то есть реальные качества.

I. Межличностные отношения, общение.

- Вежливость — соблюдение правил приличия, учтивость.
- Заботливость — мысли или действия, направленные на благополучие людей; попечение, уход.
- Искренность — выражение подлинных чувств, правдивость, откровенность.
- Коллективизм — способность поддерживать общую работу, общие интересы, коллективное начало.
- Отзывчивость — готовность отозваться на чужие нужды.
- Радушие — сердечное, ласковое отношение, соединенное с гостеприимством, с готовностью чем-нибудь услужить.
- Сочувствие — отзывчивое, участливое отношение к переживаниям, несчастью людей.
- Тактичность — чувство меры, создающее умение вести себя в обществе, не задевать достоинства людей.
- Терпимость — умение без вражды относиться к чужому мнению, характеру, привычкам.
- Чуткость — отзывчивость, сочувствие, способность легко понимать людей.

- Доброжелательность — желание добра людям, готовность содействовать их благополучию.
- Приветливость — способность выражать чувство личной приязни.
- Обаятельность — способность очаровывать, притягивать к себе.
- Общительность — способность легко входить в общение.
- Обязательность — верность слову, долгу, обещанию.
- Ответственность — необходимость, обязанность отвечать за свои поступки и действия.
- Откровенность — открытость, доступность для людей.
- Справедливость — объективная оценка людей в соответствии с истиной.
- Совместимость — умение соединять свои усилия с активностью других при решении общих задач.
- Требовательность — строгость, ожидание от людей выполнения своих обязанностей, долга

II. Поведение

- Активность — проявление заинтересованного отношения к окружающему миру и самому себе, к делам коллектива, энергичные поступки и действия.
- Гордость — чувство собственного достоинства.
- Добродушие — мягкость характера, расположение к людям.
- Порядочность — честность, неспособность совершать подлые и антиобщественные поступки
- Смелость — способность принимать и осуществлять свои решения без страха.
- Твердость — умение настоять на своем, не поддаваться давлению, непоколебимость, устойчивость.
- Уверенность — вера в правильность поступков, отсутствие колебаний, сомнений.
- Честность — прямота, искренность в отношениях и поступках.
- Энергичность — решительность, активность поступков и действий.
- Энтузиазм — сильное воодушевление, душевный подъем.
- Добросовестность — честное выполнение своих обязанностей.
- Инициативность — стремление к новым формам деятельности.
- Интеллигентность — высокая культура, образованность, эрудиция.
- Настойчивость — упорство в достижении целей.
- Решительность — непреклонность, твердость в поступках, способность быстро принимать решения, преодолевая внутренние колебания.
- Принципиальность — умение придерживаться твердых принципов, убеждений, взглядов на вещи и события.
- Самокритичность — стремление оценивать свое поведение, умение вскрывать свои ошибки и недостатки.
- Самостоятельность — способность осуществлять действия без чужой помощи, своими силами.
- Уравновешенность — ровный, спокойный характер, поведение
- Целеустремленность — наличие ясной цели, стремление ее достичь.

III. Деятельность

- Вдумчивость — глубокое проникновение в суть дела.
- Деловитость — знание дела, предприимчивость, толковость.
- Мастерство — высокое искусство в какой-либо области.
- Понятливость — умение понять смысл, сообразительность.
- Скорость — стремительность поступков и действий, быстрота.
- Собранность — сосредоточенность, подтянутость.
- Точность — умение действовать, как задано, в соответствии с образцом.

- Трудолюбие — любовь к труду, общественно полезной деятельности, требующей напряжения.
- Увлеченность — умение целиком отдаваться какому-либо делу.
- Усидчивость — усердие в том, что требует длительного времени и терпения.
- Аккуратность — соблюдение во всем порядка, тщательность работы, исполнительность.
- Внимательность — сосредоточенность на выполняемой деятельности.
- Дальновидность — прозорливость, способность предвидеть последствия, прогнозировать будущее.
- Дисциплинированность — привычка к дисциплине, сознание долга перед обществом.
- Исполнительность — старательность, хорошее исполнение заданий.
- Любознательность — пытливость ума, склонность к приобретению новых знаний.
- Находчивость — способность быстро находить выход из затруднительных положений.
- Последовательность — умение выполнять задания, действия в строгом порядке, логически стройно.
- Работоспособность — способность много и продуктивно работать.
- Скрупулезность — точность до мелочей, особая тщательность.

IV. Переживания, чувства.

- Бодрость — ощущение полноты сил, деятельности, энергии.
- Бесстрашие — отсутствие страха, храбрость.
- Веселость — беззаботно-радостное состояние.
- Душевность — искреннее дружелюбие, расположенность к людям.
- Милосердие — готовность помочь, простить из сострадания, человеколюбие.
- Нежность — проявление любви, ласки.
- Свободолюбие — любовь и стремление к свободе, независимости.
- Сердечность — задушевность, искренность в отношениях.
- Страстность — способность целиком отдаваться увлечению.
- Стыдливость — способность испытывать чувство стыда.
- Взволнованность — мера переживания, душевное беспокойство.
- Восторженность — большой подъем чувств, восторг, восхищение.
- Жалостливость — склонность к чувству жалости, состраданию.
- Жизнерадостность — постоянство чувства радости, отсутствие уныния.
- Любвеобильность — способность сильно и многих любить.
- Оптимистичность — жизнерадостное мироощущение, вера в успех.
- Сдержанность — способность удержаться от проявления чувств.
- Удовлетворенность — ощущение удовольствия от исполнения желаний.
- Хладнокровность — способность сохранять спокойствие и выдержку.
- Чувствительность — легкость возникновения переживаний, чувств, повышенная восприимчивость к воздействиям извне.

Обработка результатов.

Подсчитайте, сколько вы нашли у себя реальных качеств (Р).

Подсчитайте количество идеальных качеств, выписанных вами (И), а затем вычислите их процентное отношение: $P = (P : И) \cdot 100$.

Результаты сопоставьте с оценочной шкалой.

Мужчины	Уровень	Женщины
11-34	низкий	16-37
46-54	средний	47-56
64-66	высокий	66-68

При *адекватной (оптимальной)* самооценке вы правильно соотносите свои возможности и способности, достаточно критически относитесь к себе, стремитесь реально смотреть на свои неудачи и успехи, стараетесь ставить перед собой достижимые цели, которые можно реализовать.

На основе *неадекватно завышенной* самооценки у человека возникает неправильное представление о себе, идеализированный образ своей личности и ценности для окружающих. В таких случаях человек игнорирует неудачи ради сохранения привычной высокой оценки себя, своих поступков и дел. Неудача объясняется следствием чьих-то происков или неблагоприятно сложившихся обстоятельств, не зависящих от действий самого человека. Он не хочет признавать, что это — результат собственных ошибок, лени, недостатка знаний, способностей или неправильного поведения. Возникает тяжелое эмоциональное состояние — аффект неадекватности, главная причина которого — стойкость сложившегося стереотипа завышенной оценки себя.

Самооценка может быть и *неадекватно заниженной*, то есть личность оценивает себя ниже реальных своих возможностей. Обычно это приводит к неуверенности в себе, робости, отсутствию дерзаний, невозможности реализовать свои способности. Люди с подобной самооценкой не ставят перед собой труднодостижимых целей, ограничиваются решением обычных задач, слишком критичны к себе.

Требования к результатам работы: выполненное самообследование по методике «Самооценка» и определенный результат по оценочной шкале.

Форма контроля: письменная работа.

Список рекомендуемой литературы:

1. *Рамендик, Д. М.* Психология делового общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470462> (дата обращения: 26.07.2021).

2. *Скибицкая, И. Ю.* Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09063-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474137> (дата обращения: 26.07.2021).

3. *Собольников, В. В.* Этика и психология делового общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. В. Собольников, Н. А. Костенко ; под редакцией В. В. Собольникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 202 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06957-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474165> (дата обращения: 27.07.2021).

Раздел 2 Психология общения

Тема 2.1 Общение – основа человеческого бытия

Самостоятельная работа №2 (6 часов)

Определите специальности, в которых императивный тип общения используется эффективно.

Опишите сферы человеческих отношений, где применение императива невозможно.

Сформулируйте причины возникновения манипуляций в межличностном общении.

Определите особенности коммуникации, ее роль и функции в зависимости от психологических теорий, в которых она рассматривается.

Цель самостоятельной работы:

- углубление и расширение теоретических знаний в области психологии общения;
- развитие умения самостоятельно работать с научной психологической литературой;
- развитие навыков научно-исследовательской деятельности.

Студент должен уметь:

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- самостоятельно работать с научной психологической литературой;

Студент должен знать:

- взаимосвязь общения и деятельности;
- цели, функции, виды и уровни общения.

Содержание заданий и рекомендации по выполнению:

Задание 1. Определите специальности, в которых императивный тип общения используется эффективно.

Задание 2. Опишите сферы человеческих отношений, где применение императива невозможно.

Задание 3. Сформулируйте причины возникновения манипуляций в межличностном общении.

Задание 4. Определите особенности коммуникации, ее роль и функции в зависимости от психологических теорий, в которых она рассматривается.

Требования к результатам работы: задания 1-4 выполняются письменно в тетради.

Форма контроля: письменная работа.

Критерии оценки:

Оценка «5» ставится, если студент демонстрирует глубокое и полное овладение содержанием учебного материала, в котором он легко ориентируется. Наблюдается владение понятийным аппаратом, умение связывать теорию с практикой, умение решать практические задачи, высказывать и обосновывать свои суждения. Отличная отметка предполагает грамотное, логическое изложение ответа (как в устной, так и в письменной форме), качественное внешнее оформление.

Оценка «4» ставится, если студент полно освоил учебный материал, владеет понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет знания для решения практических задач, грамотно излагает ответ, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

Оценка «3» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений учебного материала, но излагает его неточно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения практических задач, не умеет доказательно обосновать свои суждения.

Оценка «2» ставится, если студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажает их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применить знания для решения практических задач.

Список рекомендуемой литературы:

1. Рамендик, Д. М. Психология делового общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470462> (дата обращения: 26.07.2021).

2. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09063-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474137> (дата обращения: 26.07.2021).
3. Собольников, В. В. Этика и психология делового общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. В. Собольников, Н. А. Костенко ; под редакцией В. В. Собольникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 202 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06957-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474165> (дата обращения: 27.07.2021).

Раздел 2 Психология общения

Тема 2.2 Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения) Самостоятельная работа №3 (6 часов)

Определите, с какими закономерностями и ошибками каузальной атрибуции Вы сталкиваетесь в повседневной жизни?

Каково значение стереотипа в профессиональной деятельности?

Назовите факторы, влияющие на восприятие и понимание людей.

Определите роль восприятия в развитии межличностного общения.

Опишите типичные искажения при восприятии друг друга, с которыми вы можете встретиться в своей профессиональной деятельности.

Определите, есть ли связь между внешним видом человека и его успехом в профессиональной деятельности? (если да, то докажите на конкретных примерах).

Цель самостоятельной работы:

- совершенствование коммуникативных навыков;
- тренировка наблюдательности;

Студент должен знать:

- организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

Студент должен уметь:

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности.

Содержание заданий и рекомендации по выполнению:

Задание 1. Определите, с какими закономерностями и ошибками каузальной атрибуции Вы сталкиваетесь в повседневной жизни?

Задание 2. Каково значение стереотипа в профессиональной деятельности?

Задание 3. Назовите факторы, влияющие на восприятие и понимание людей.

Задание 4. Определите роль восприятия в развитии межличностного общения.

Задание 5. Опишите типичные искажения при восприятии друг друга, с которыми вы можете встретиться в своей профессиональной деятельности.

Задание 6. Определите, есть ли связь между внешним видом человека и его успехом в профессиональной деятельности? (если да, то докажите на конкретных примерах).

Требования к результатам работы: ответы на вопросы должны быть подготовлены в устной форме.

Форма контроля: устный ответ на аудиторном занятии.

Критерии оценки:

Оценка «5» ставится, если студент демонстрирует глубокое и полное овладение содержанием учебного материала, в котором он легко ориентируется, владение понятийным аппаратом. Наблюдается умение связывать теорию с практикой, решать практические задачи, высказывать и обосновывать свои суждения. Отличная отметка предполагает грамотное, логическое изложение ответа (как в устной, так и в письменной форме), качественное внешнее оформление.

Оценка «4» ставится, если студент полно освоил учебный материал, владеет понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет знания для решения практических задач, грамотно излагает ответ, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

Оценка «3» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений учебного материала, но излагает его неточно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения практических задач, не умеет доказательно обосновать свои суждения.

Оценка «2» ставится, если студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажает их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применить знания для решения практических задач.

Список рекомендуемой литературы:

1. *Рамендик, Д. М.* Психология делового общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470462> (дата обращения: 26.07.2021).
2. *Скибицкая, И. Ю.* Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09063-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474137> (дата обращения: 26.07.2021).
3. *Собольников, В. В.* Этика и психология делового общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. В. Собольников, Н. А. Костенко ; под редакцией В. В. Собольникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 202 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06957-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474165> (дата обращения: 27.07.2021).

Раздел 2 Психология общения
Тема 2.3 Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)

Самостоятельная работа №4 (6 часов)

Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция. Позиции взаимодействия в русле трансактного анализа. Ориентация на понимание и ориентация на контроль.

Взаимодействие как организация совместной деятельности.

Определение и анализ позиции взаимодействия и социальных ролей.

Цель самостоятельной работы:

- определение и анализ позиции взаимодействия и социальных ролей;
- развитие рефлексивного мышления.

Студент должен знать:

- взаимосвязь общения и деятельности;
- роли и ролевые ожидания в общении;
- виды социальных взаимодействий;
- механизмы взаимопонимания в общении.

Студент должен уметь:

- определять и анализировать социальные роли.

Содержание заданий и рекомендации по выполнению:

Задание 1. Выполните тест «Три Я» и определите, какая позиция - Родителя, Взрослого или Ребенка для вас является ведущей.

Инструкция: оцените в баллах от 0 до 10 следующие высказывания.

1. Мне порой не хватает выдержки.
2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.
3. Родители, как более зрелые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей.
4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.
5. Меня провести нелегко.
6. Мне бы понравилось быть воспитателем.
7. Бывает, мне хочется подурочиться, как маленькому.
8. Думаю, что я правильно понимаю все происходящие события.
9. Каждый должен выполнять свой долг.
10. Нередко я поступаю не так, как надо, а так, как хочется.
11. Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия.
12. Наше поколение должно учиться у старших, как ему жить.
13. Я, как и многие люди, бываю обидчив.
14. Мне удастся видеть в людях больше, чем они говорят о себе.
15. Дети должны следовать указаниям родителей.
16. Я — увлекающийся человек.
17. Мой основной критерий оценки человека — объективность.
18. Мои взгляды непоколебимы.
19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать.
20. Правила оправданны лишь до тех пор, пока они полезны.
21. Люди должны соблюдать все правила независимо от обстоятельств.

Подсчитайте сумму баллов отдельно по вопросам:

Вопросы: 1,4, 7, 10, 13,16,19. Позиция ребенка Д.

Вопросы: 2, 5, 8, 11, 14,17,20. Позиция взрослого В.

Вопросы: 3,6,9,12, 15,18,21. Позиция родителя Р.

Расположите результаты в порядке убывания и запишите формулу своих социальных

ролей.

ВДР — вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру Импульсивны и не склонны к назиданиям и поучениям. Вам можно пожелать лишь сохранять эти качества впредь. Они помогут вам в деле связанном с общением, коллективным трудом, творчеством.

РДВ, РВД. Категоричность и самоуверенность противопоказаны, например, медицинскому работнику, педагогу, организатору, то есть всем тем, кто в основном имеет дело с людьми, а не с машинами. Сочетание РДВ способно осложнить жизнь его обладателю. Родитель с детской непосредственностью режет «правду-матку», ни в чем не сомневаясь и не заботясь о последствиях. Но и тут нет повода для уныния. Если вас не привлекают организаторская работа, шумные компании и вы предпочитаете побыть наедине с книгой или журналом, то все в порядке. Если же нет и вы захотите передвинуть свое Р на второе или третье место, то это вполне осуществимо.

ДВР, ДРВ — вполне приемлемый вариант, скажем, для научной работы. А. Эйнштейн шутливо объяснял причины своих научных успехов тем, что он развивался медленно и над многими вопросами задумывался лишь тогда, когда люди обычно перестают о них думать. Но некая непосредственность хороша лишь до определенной степени. Если она начинает мешать делу, пора взять эмоции под контроль.

Задание 2. Проанализируйте свои социальные роли (сын, дочь, гражданин, студент и т.д.), права и обязанности, которые с ними связаны, реализуемые ожидания свои и окружающих. Для наглядности заполните таблицу:

Роль	Права	Обязанности	Мои ожидания	Ожидания окружающих
Студент	Получать образование	Хорошо учиться		

Если у вас нет противоречий в содержании выполняемой социальной роли, то вы живете в гармонии с собой и окружающими людьми. Если же противоречия есть, то об этом следует задуматься.

Требования к результатам работы: определение и осознание своей позиции взаимодействия и социальной роли.

Форма контроля: письменная работа по заданию 1.

Список рекомендуемой литературы:

1. Рамендик, Д. М. Психология делового общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470462> (дата обращения: 26.07.2021).
2. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09063-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474137> (дата обращения: 26.07.2021).
3. Собольников, В. В. Этика и психология делового общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. В. Собольников, Н. А. Костенко ; под редакцией В. В. Собольникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 202 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06957-0. — Текст :

Раздел 2 Психология общения

Тема 2.4 Общение (коммуникативная сторона общения)

Самостоятельная работа №5 (12 часов)

Основные элементы коммуникации. Вербальная коммуникация. Коммуникативные барьеры. Невербальная коммуникация. Методы развития коммуникативных способностей. Виды, правила и техники слушания. Толерантность как средство повышения эффективности общения. Подготовка сообщений по темам: «Потолкуешь с одним – возликуешь, потолкуешь с другим – затоскуешь»; «Толерантность и ее значение в развитии коммуникационных способностей».

Подготовка краткого сообщения по книге А. Пиз «Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам». Используя СМИ (газеты, журналы, интернет), докажите, что толерантность – основа диалогического общения. Почему человеку необходимо слышать и слушать?

Цель самостоятельной работы:

- углубление и расширение теоретических знаний в области коммуникативной стороны общения;
- развитие умения самостоятельно работать с научной психологической литературой;
- развитие навыков научно-исследовательской деятельности.

Студент должен знать:

- основные элементы коммуникации;
- понятие невербальная коммуникация;
- понятие толерантности как средства повышения эффективности общения.

Студент должен уметь:

- применять полученные знания на практике;
- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности.

Содержание заданий и рекомендации по выполнению:

Задание 1. Подготовить сообщения по темам:

- «Потолкуешь с одним – возликуешь, потолкуешь с другим – затоскуешь»;
- «Толерантность и ее значение в развитии коммуникационных способностей».

Задание 2. Подготовить краткое сообщение по книге А. Пиз «Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам».

Алгоритм выполнения заданий - Приложение 1.

Приемы привлечения внимания в устном выступлении – Приложение 3.

Требования к результатам работы: устное сообщение.

Форма контроля: выступление на аудиторном занятии.

Критерии оценки:

Оценка «5» ставится, если студент демонстрирует глубокое и полное раскрытие темы, в которой студент легко ориентируется, владение понятийным аппаратом, умение связывать теорию с практикой, высказывать и обосновывать свои суждения. Отличная отметка предполагает грамотное, логическое изложение ответа, качественное внешнее оформление.

Оценка «4» ставится, если студент полно раскрыл тему, владеет понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет знания для решения практических задач, грамотно излагает ответ, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

Оценка «3» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений материала, но излагает его неточно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения практических задач, не умеет доказательно обосновать свои суждения.

Оценка «2» ставится, если студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажает их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применить знания для решения практических задач.

Список рекомендуемой литературы:

1. *Рамендик, Д. М.* Психология делового общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470462> (дата обращения: 26.07.2021).
2. *Скибицкая, И. Ю.* Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09063-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474137> (дата обращения: 26.07.2021).
3. *Собольников, В. В.* Этика и психология делового общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. В. Собольников, Н. А. Костенко ; под редакцией В. В. Собольникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 202 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06957-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474165> (дата обращения: 27.07.2021).

Раздел 2 Психология общения

Тема 2.5 Формы делового общения и их характеристики

Самостоятельная работа №6 (6 часов)

Деловая беседа. Формы постановки вопросов. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений. Аргументация. Подготовка самопрезентации. (публичного выступления). Почему деловую беседу нельзя проводить спонтанно? Ответ обоснуйте.

Цель самостоятельной работы:

- закрепление и систематизация теоретических знаний о закономерностях и особенностях публичного выступления и самопрезентации;
- развитие творческих способностей, рефлексивного мышления.

Студент должен знать:

- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- этические принципы общения.

Студент должен уметь:

- применять психологические знания для решения задач взаимодействия с аудиторией;
- анализировать процесс общения с позиций современной психологии.

рекомендации по выполнению:

<i>Code</i>	Задание 1. Самопрезентация. Подготовка устного выступления.
<i>ржа</i>	Составить план подготовки устного выступления и осуществить его. Для
<i>ние</i>	выполнения задания необходимо:
<i>зада</i>	1. Внимательно прочитать приложения 1, 2, 3.
<i>ний</i>	2. Составить план выступления.
<i>и</i>	3. Продумать необходимые для выступления приемы привлечения внимания.

Требования к результатам работы: необходимо представить выступление на одну самостоятельно выбранную тему, отвечающее следующим требованиям:

- состоит из 4 структурных компонентов;
- активно используются приемы привлечения внимания.

Форма контроля: выступление на 5-7 минут.

Критерии оценки:

Оценка «5» ставится, если выполненное задание соответствует предъявляемым требованиям;

Оценка «4» ставится, если в процессе выступления наблюдаются отдельные затруднения;

Оценка «3» ставится, если недостаточно используются приемы привлечения внимания, выступление неструктурировано.

Оценка «2» ставится, если задания не выполнены.

Список рекомендуемой литературы:

1. *Рамендик, Д. М.* Психология делового общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470462> (дата обращения: 26.07.2021).
2. *Скибицкая, И. Ю.* Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09063-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474137> (дата обращения: 26.07.2021).
3. *Собольников, В. В.* Этика и психология делового общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. В. Собольников, Н. А. Костенко ; под редакцией В. В. Собольникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 202 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06957-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474165> (дата обращения: 27.07.2021).

Раздел 3 Конфликты и способы их предупреждения и разрешения

Тема 3.1 Конфликт: его сущность и основные характеристики

Самостоятельная работа №7 (6 часов)

Вспомните и проанализируйте сказки, художественные произведения (литература, кинофильмы), в которых рассматриваются примеры различных стратегий поведения в конфликтах

Цель самостоятельной работы:

- приобретение студентами теоретических знаний и практических умений в области психологии общения.

Студент должен знать:

- этические принципы общения;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

Студент должен уметь:

- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

Содержание заданий и рекомендации по выполнению:

Задание 1. Вспомните и проанализируйте сказки, художественные произведения (литература, кинофильмы), в которых рассматриваются примеры различных стратегий поведения в конфликтах.

Требования к результатам работы: необходимо подготовить информационное выступление.

Форма контроля: выступление на аудиторном занятии.

Критерии оценки:

Оценка «5» ставится, если глубокое и полное раскрытие темы, в которой студент легко ориентируется, владение понятийным аппаратом, умение связывать теорию с практикой, высказывать и обосновать свое суждение. Грамотное, логическое изложение ответа, качественное внешнее оформление.

Оценка «4» ставится, если студент полно раскрыл тему, владеет понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет знания для решения практических задач, грамотно излагает ответ, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.;

Оценка «3» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений материала, но излагает его неточно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения практических задач, не умеет доказательно обосновать свои суждения.

Оценка «2» ставится, если студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажает их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применить знания для решения практических задач.

Список рекомендуемой литературы:

1. Рамендик, Д. М. Психология делового общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470462> (дата обращения: 26.07.2021).
2. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение: учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09063-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474137> (дата обращения: 26.07.2021).
3. Собольников, В. В. Этика и психология делового общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. В. Собольников, Н. А. Костенко ; под редакцией В. В. Собольникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 202 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06957-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474165> (дата обращения: 27.07.2021).

Раздел 3 Конфликты и способы их предупреждения и разрешения

Тема 3.2 Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция

Самостоятельная работа №8 (6 часов)

Особенности эмоционального реагирования в конфликтах. Гнев и агрессия. Разрядка эмоций. Правила поведения в конфликтах. Влияние толерантности на разрешение конфликтной ситуации. Изучение алгоритмов способов разрешения конфликтов.

Цель самостоятельной работы:

- приобретение студентами теоретических знаний и практических умений в области психологии общения.

Студент должен знать:

- этические принципы общения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

Студент должен уметь:

- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

Содержание заданий и рекомендации по выполнению:

Задание 1. Изучить алгоритмы способов разрешения конфликтов.

Рекомендации по выполнению: изучить современные способы разрешения конфликтов.

Заполнить таблицу:

№	Название способа, техники по преодолению конфликта	Алгоритм (шаги)	Конкретная ситуация, в которой способ эффективен

Требования к результатам работы: заполнить таблицу, которая включает 10 современных техник по преодолению конфликтов, заполнены все графы таблицы.

Форма контроля: 1-2 страницы письменной работы в тетради.

Критерии оценки:

Оценка «5» ставится, если соблюдены все требования к результату.

Оценка «4» ставится, если таблица включает в себя не менее 10 способов, но имеются отдельные нарушения в оформлении работы (отсутствие конкретной ситуации, в которой способ эффективен).

Оценка «3» ставится, если нарушено одно из требований к результату.

Оценка «2» ставится, если работа не отвечает предъявленным требованиям.

Список рекомендуемой литературы:

1. Рамендик, Д. М. Психология делового общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470462> (дата обращения: 26.07.2021).
2. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09063-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474137> (дата обращения: 26.07.2021).
3. Собольников, В. В. Этика и психология делового общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. В. Собольников, Н. А. Костенко ; под редакцией В. В. Собольникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 202 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06957-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474165> (дата обращения: 27.07.2021).

Раздел 4 Этические нормы общения

Тема 4.1 Общие сведения об этической культуре

Самостоятельная работа №9 (6 часов)

Сформулируйте принципы делового этикета и докажите их значение в профессиональной сфере

Цель самостоятельной работы:

- приобретение студентами теоретических знаний и практических умений в области психологии общения.

Студент должен знать:

- этические принципы общения;

- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

Студент должен уметь:

- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

Содержание заданий и рекомендации по выполнению:

Задание 1. Сформулируйте принципы делового этикета и докажите их значение в профессиональной сфере.

Требования к результатам работы: информационное сообщение (3-4 мин.) на учебном занятии.

Форма контроля: устный ответ на аудиторном занятии.

Критерии оценки:

Оценка «5» - глубокое и полное раскрытие темы, в которой студент легко ориентируется, владение понятийным аппаратом, умение связывать теорию с практикой, высказывать и обосновывать свои суждения. Отличная отметка предполагает грамотное, логическое изложение ответа, качественное внешнее оформление.

Оценка «4» - если студент полно раскрыл тему, владеет понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет знания для решения практических задач, грамотно излагает ответ, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

Оценка «3» - если студент обнаруживает знание и понимание основных положений материала, но излагает его неточно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения практических задач, не умеет доказательно обосновать свои суждения.

Оценка «2» - если студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажает их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применить знания для решения практических задач.

Список рекомендуемой литературы:

1. Рамендик, Д. М. Психология делового общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470462> (дата обращения: 26.07.2021).
2. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09063-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474137> (дата обращения: 26.07.2021).
3. Собольников, В. В. Этика и психология делового общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. В. Собольников, Н. А. Костенко ; под редакцией В. В. Собольникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 202 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06957-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474165> (дата обращения: 27.07.2021).

Информационное обеспечение обучения

Основная литература:

1. Бороздина, Г. В. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00753-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469702> (дата обращения: 27.07.2021).

2. Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469549> (дата обращения: 28.07.2021).

3. Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474640> (дата обращения: 28.07.2021).

Дополнительная литература:

1. Рамендик, Д. М. Психология делового общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470462> (дата обращения: 26.07.2021).

2. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09063-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474137> (дата обращения: 26.07.2021).

3. Собольников, В. В. Этика и психология делового общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. В. Собольников, Н. А. Костенко ; под редакцией В. В. Собольникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 202 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06957-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474165> (дата обращения: 27.07.2021).

Алгоритм выполнения заданий

1. Определение значения темы и постановка цели выступления:

- Учесть интересы слушателей.
- Обратить внимание на связь выступления с предыдущими темами.
- Сформулировать знания, полезную информацию, необходимую для слушателей.

2. Составление плана выступления на основании логики темы:

- Вступление (актуальность темы, постановка проблемы).
- Основное содержание.
- Заключение (теоретические и практические выводы по теме и вытекающие из них задачи слушателей).

3. Подбор материала для выступления:

- Поиск литературы по основным вопросам темы (теоретических статей, брошюр, книг) и отбор научного содержания, которое отвечает цели выступления.
 - Изучение жизненных явлений (фактов, цифр, ситуаций и т.п.) для теоретического анализа и обобщения в выступлении, чтобы слушатели поняли лежащие в их основе закономерности и тенденции.
 - Подбор примеров из практики (общественной и индивидуальной) для иллюстрации и доходчивого разъяснения сложных теоретических вопросов.
 - Подбор наглядных пособий и подготовка технических средств, продумывание цели, времени и способа их использования.
 - Подготовка тезисов выступления (выделение ключевых понятий, разбивка основных вопросов темы на подвопросы, продумывание содержания и выводов).
 - Распределение материала по подвопросам и написание текста выступления (с методическими пометками о месте использования наглядных пособий и технических средств, о необходимых смысловых акцентах и т.д.).
 - Написание подробного текста (если это нужно).
- #### 5. Подготовка к выступлению перед аудиторией:
- Выделение в тексте (тезисах) основных смысловых кусков, изложение которых строго обязательно при любом дефиците времени.
 - Выделение (шрифтом, цветом и т.д.) основных идей и выводов, усвоения которых непременно нужно добиваться.
 - Распределение времени на изложение каждого вопроса и определение темпа изложения (дифференцированно: где с расчетом на запись, где на слушание без записи).

Структура выступления

1. Вступление — показ значения темы, ее важности для слушателей.

- Один-два примера по теме выступления из жизни (экономики, политики, искусства, быта и т.д.), свидетельствующие о наличии проблемы, требующей анализа в выступлении (лекции, докладе и т.д.).
- Ссылка на официальные государственные документы (законы, указы, постановления, распоряжения, предписывающие определенный порядок деятельности людей, но требующие популярного разъяснения аудитории).
- Постановка проблемы перед слушателями.

2. Общая характеристика объекта (предмета) рассмотрения, т.е. того явления, события, процесса, которому посвящено выступление.

- Определение ключевых понятий, их основных признаков (свойства, функции или структурные компоненты).

современное состояние) и тенденция его развития (прогресс - регресс).

3. Подробный анализ и оценка объекта рассмотрения

в соответствии с целью выступления.

- Структурный анализ компонентов.
- Функциональный анализ объекта.
- Анализ и оценка каждого из компонентов или функций рассматриваемого объекта с точки зрения интересов деятельности слушателей.

4. Заключение.

- Теоретические выводы изложенного.
- Практические выводы для деятельности слушателей.
- Конкретные задачи слушателей в свете этих выводов.

5. Обратная связь (обмен мнениями).

Приложение 3

Приемы привлечения внимания в устном выступлении

Апелляция. При необходимости использовать ссылки на авторитет собеседников и известных для аудитории специалистов (теоретиков и практиков).

Вопросы. Чаше формулировать вопросы, обращенные к собеседникам. Лучше начинать вопросы словами «Почему...?», «Чем объяснить...?», «В чем причина...?», «Согласны ли вы...?»

Неожиданность. Использовать в речи неожиданную и неизвестную слушателям информацию, а также яркие формулировки с «оживляющим эффектом».

Образность речи. Описание событий, предметов, используя богатство языка и выстраивая конструкции представлений в образах.

Паузы в речи. Они усиливают напряженность, вовлекают собеседников в обсуждение проблемы (обдумывание идей, предложений). Кроме того, паузы в речи оратора восстанавливают зрительный контакт с аудиторией.

Провокация. На короткое время вызвать у слушателей реакцию несогласия с излагаемой информацией (оценкой информации).

Речевые приказы. Периодически использовать в речи выражения типа: «Обратите внимание...», «Представьте себе, что...».

Смена темпа и тональности. Наиболее важные мысли и сложные проблемы выделять громкостью голоса и более медленным темпом речи.

Сопереживание. Увлеченно описывать события, связывающие вас с собеседниками; использовать такие факты, которые заставляли бы аудиторию сопереживать, сочувствовать.

Экспрессия. Выбрать такие формулировки, которые заметно отличаются от привычного стиля (яркие сравнения, меткие словосочетания).

Юмор. Включать в устное выступление смешные, парадоксальные примеры, веселые шутки, забавные истории. Помнить при этом об уместности и мере использования юмора.

Лист внесения изменений к методическим рекомендациям по организации и выполнению самостоятельной работы

№	Номер и дата распорядительного документа о внесении изменений	Дата внесения изменений	Содержание изменений	Ф.И.О. лица, ответственного за изменение	Подпись
1	Протокол Методического совета №1 от 02.09.2022 г.	30.08.2022	Методические рекомендации актуальны на 2022 год	Абрамова Т.Е.	