

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Саратовский государственный технический университет  
имени Гагарина Ю.А.»  
Кафедра «Психология и прикладная социология»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
по дисциплине  
**«Б.1.2.4. Межличностные коммуникации»**

направления подготовки  
42.03.04 «Телевидение»  
Профиль «Техника и технология телевизионного производства»  
квалификация – бакалавр

форма обучения – очная  
курс – 3  
семестр – 6  
зачетных единиц – 3  
часов в неделю – 3  
всего часов – 108  
в том числе:  
лекции – 18  
коллоквиумы – нет  
практические занятия – 36  
лабораторные занятия – нет  
самостоятельная работа – 54  
зачет – 6 семестр  
экзамен – нет  
РГР – семестр  
курсовая работа – нет  
курсовой проект – нет

## 1. Цели и задачи дисциплины

Цель преподавания дисциплины: ознакомить студентов с базовыми теоретическими и практическими понятиями психологии общения, сформировать у студентов профессионально-грамотное представление о психологических характеристиках различных типов межличностного взаимодействия.

Задачи изучения дисциплины:

- ознакомить студентов с основными понятиями и актуальными проблемами психологии общения;
- развить умение анализировать психологические особенности личности собеседника;
- сформировать готовность и способность решать профессионально-коммуникативные задачи в профессиональной сфере, соблюдая нормы социально-статусных взаимоотношений;
- сформировать навыки межличностного взаимодействия, и принятия групповых и индивидуальных решений;
- повысить общую культуру студентов, уровень гуманитарной образованности и гуманитарного мышления.

## 2. Место дисциплины в структуре ООП ВО

Дисциплина «Межличностные коммуникации» входит в вариативную часть 1 блока. Дисциплина изучается в 6 семестре.

Входные знания, умения и компетенции, необходимые для изучения данной дисциплины формируются в процессе изучения дисциплин:

«Современный русский язык»(ОПК-5), Основы мастерства телеведущего»(ОПК-3). А также, взаимосвязаны со знаниями по дисциплинам: «Язык телевидения и СМИ», «Интернет-технологии».

Значение дисциплины для подготовки студентов по направлению подготовки 42.03.04 «Телевидение» обусловлено как ее теоретико-методологическими возможностями формирования образовательного базиса будущего специалиста в сфере телевидения и производства телепередач, смежных информационно-коммуникативных структур, так и прикладной ценностью курса.

Вышеуказанные дисциплины направлены на формирование:

- знаний базовых положений и теоретических основ психологи общения, основ психической регуляции поведения и деятельности, особенностей межгрупповых отношений и взаимодействий; правил речевого этикета и ведения диалога, законов композиции и стиля в различных областях профессиональной практики;

- умений обсуждать профессиональные проблемы, отстаивать свою точку зрения, объяснять сущность явлений, событий, процессов, делать выводы, давать аргументированные ответы;

- навыков логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь выбирать правильную стратегию и тактику общения; владеть правилами речевого этикета и ведения диалога, приемами убеждения; применять в профессиональной деятельности базовые знания в коммуникативной сфере.

## 3. Требования к результатам освоения дисциплины

Изучение дисциплины направлено на формирование компетенции

**ОК-6** - способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия.

По окончании изучения указанной дисциплины студент должен:

**Знать:** базовые понятия психологии общения, обеспечивающие понимание процессов межличностного взаимодействия; социально-психологические особенности личности, влияющие на характер межличностного общения.

**Уметь:** определять тип межличностных связей в процессе общения, выбирать оптимальные средства коммуникации с учётом ситуации общения, логически верно, аргументировано, ясно и точно строить речь.

**Владеть: навыками:** работы в коллективе, анализа ситуаций межличностного общения; навыками самопрезентации; толерантного восприятия социальных, конфессиональных и культурных различий и выражения своих мыслей и мнения в процессе межличностного общения.

#### 4. Распределение трудоемкости (час.) дисциплины по темам и видам занятий

№ Мо-ду-ля	№ Не-де-ли	№ Те-мы	Наименование темы	Часы/ Из них в интерактивной форме					
				Всего	Лек-ции	Колл-оки-умы	Лабор-атор-ные	Прак-тиче-ские	СРС
1	2	3	4	5	6	7		8	9
6 семестр									
1	1	1	Общение как основа межличностных отношений.	14	4/4			4/4	6
2	3	2	Особенности вербальной и невербальной коммуникации в межличностном общении.	12	2/2			4/4	6
3	4	3	Закономерности восприятия и понимания в структуре межличностного общения	12	2			4/2	6
4	5	4	Эффекты межличностного восприятия.	12	2/2			4/2	6
5	6	5	Интернет-технологии межличностного профессионально-коммуникативного взаимодействия.	12	2			4/2	6
6	7	6	Манипуляция в повседневном и деловом общении.	12	2			4	6
7	8	7	Конфликтное взаимодействие в ситуации межличностного общения.	12	2/2			4/2	6

8	8	8	Модели поведения в переговорном процессе.	12	2			4	6
9	9	9	Речевая агрессия в межличностной коммуникации	12	2			4	6
<b>Всего</b>				<b>108</b>	<b>18/10</b>			<b>36/16</b>	<b>54</b>
<b>Из них в интерактивной форме</b>					<b>10</b>			<b>16</b>	

### 5. Содержание лекционного курса

№ темы	Всего часов	№ лекции	Тема лекции. Вопросы, отрабатываемые на лекции	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3	4	5
1	4	1	<u>Общение как основа межличностных отношений.</u> Понятие общения. Функции и структура общения. Транзактный анализ общения. Вербальные и невербальные средства общения. Транзактный анализ общения. Общение как восприятие людьми друг друга. Синтоническая модель общения. Виды и техники слушания.	3,4,5,10,11,12,23
2	2	2	<u>Особенности вербальной и невербальной коммуникации в межличностном общении.</u> Структура речевого общения. Невербальные средства общения. Кинестика, тактика, мимика Проксемика дистанции в общении	3,5,6,10,11,12,15,23
3	2	3	<u>Закономерности восприятия и понимания в структуре межличностного общения.</u> Перцептивная сторона общения. Создание и управление впечатлением. Негативные аспекты формирования впечатления. Уровни управления впечатлением (институциональный, профессиональный, межличностный). Ложь при управлении впечатлением.	3,5,6,9,10,11,12,13,15,23
4	2	4	<u>Эффекты межличностного восприятия.</u> Ошибки первого впечатления. (эффект ореола, эффекты новизны и первичности. Стереотипизация Эффект края, эффект Барнума, эффект первого впечатления, аттракция. Механизмы, обеспечивающие прогнозирование поведения партнера по общению (каузальная атрибуция).	3,5,6,9,10,11,12,13,23
5	2	5	<u>Интернет-технологии межличностного профессионально-коммуникативного взаимодействия.</u> Инфокоммуникационная среда делового общения. Специфика, функции, структура. Основные формы и жанры профессионально-делового Интернет-общения. Язык и стиль делового Интернет-общения..	2,5,10,18,19,20
6	2	6	<u>Манипуляция в повседневном и деловом общении.</u> Виды манипуляций. Речевые техники манипуляций, манипуляции, основанные на «правилах приличия» и «справедливости», манипуляции направленные на	3,5,6,9,10,11,12,13

			унижение оппонента. Защита от манипуляций в деловом общении.	
7	2	7	<u>Конфликтное взаимодействие в ситуации межличностного общения.</u> Понятие и структура конфликта. Основные виды конфликтов. Стратегии поведения в межличностном конфликте. Характеристика конфликтогенного поведения.	3,5,6,7,9,10,11,12, 13,15
8	2	8	<u>Модели поведения в переговорном процессе.</u> Характеристика стратегий в переговорном процессе. Стратегии переговорного процесса в работах зарубежных и отечественных исследователей (Р. Фишер, У. Юри, У. Мастенбрук и др).	3,5,6,7,9,10,11,12, 13
9	2	9	<u>Речевая агрессия в межличностной коммуникации.</u> Основные подходы к изучению агрессии. Методы нейтрализации агрессии в деловом общении. Методы нейтрализации собственной агрессии.	3,5,6,7,9,10,11,12, 13,15

## 6. Содержание коллоквиумов

Коллоквиумы учебным планом не предусмотрены

## 7. Перечень практических занятий

№ темы	Всего часов	№ занятия	Тема практического занятия. Задания, вопросы, отрабатываемые на практическом занятии	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3	4	5
1	4	1,2	<b>Общение как основа межличностных отношений. Синтоническая модель общения. Виды и техники слушания.</b> <b>Форма проведения занятий: тренинг (игры, упражнения):</b> 1) Упражнение «Выслушать и успокоить» на развитие навыков активного слушания; 2) Упражнение «Кто этот человек?» на отработку техники формулирования открытых и закрытых вопросов. <b>Аудиторное задание для работы по подгруппам:</b> Выполнить упражнения на развитие эмпатии: «Любящий взгляд», «Могу ли я себе представить?», «Эпитеты», «Вчувствование», «На чужом месте». Эффективное слушание и его роль в процессе общения <b>Темы докладов:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Общая характеристика коммуникативного процесса</li> <li>• Психологическое значение обратной связи</li> <li>• Обратная связь как феномен межличностного общения.</li> </ul>	3,4,5,10,11,12,23
2	4	3,4	<b>Особенности вербальной и невербальной коммуникации в межличностном общении.</b> <b>Аудиторная работа в группе:</b> 1) Упражнение	3,5,6,10,11,12,15, 23

			«Телефонограмма». <b>Аудиторное задание для работы по подгруппам:</b> Выполнить упражнения на развитие навыков использования невербальной коммуникации, умение расшифровывать невербальные сигналы других участников общения: «Моделирование голоса», «Вокальная мимика», «Передача чувств», «Переживание».	
3	4	5,6	<b>«Круглый стол». Тема: Проблемы восприятия и понимания в структуре межличностного общения.</b> <i>Темы выступлений:</i> 1. Как взаимодействуют разные виды невербальной информации? 2. Особенности применения невербальной коммуникации в деловом общении? 3. Каково соотношение вербальных и невербальных средств воздействия в СМИ? 4. Каково влияние эмоциональной окраски голоса на восприятие одного и того же человека? 5. Гендерные особенности межличностной коммуникации. 6. На чем основан психологический «детектор лжи»? <b>Практическое задание:</b> Определение свойств темперамента по речевому поведению.	3,5,6,9,10,11,12,13,15,23
4	4	7,8	<b>Дискуссия. Тема: Эффекты межличностного восприятия.</b> <i>Темы для обсуждения:</i> 1. Роль социальной перцепции в процессе взаимопонимания. 2. Мотивы управления впечатлением Межличностное управление впечатлением. 3. Ложь при управлении впечатлением. 4. Источники социальных заключений. 5. Коммуникативные барьеры. Ошибки первого впечатления. 6. Стереотипы в общении (антропологические, этнонациональные, социально-статусные, социально-ролевые, экспрессивно-эстетические, вербально-поведенческие)	3,5,6,9,10,11,12,13,23
5	4	9,10	<b>«Круглый стол». Тема: Интернет-технологии межличностного профессионально-коммуникативного взаимодействия.</b> <i>Темы выступлений:</i> 1. Современные опосредованные жанры профессионально-деловой коммуникации. 2. Электронная почта специалиста в сфере телевизионного производства: основные виды электронных сообщений, правила и нормы их составления. 3. Приемы межличностного общения в	2,5,10,18,19,20

			оформлении делового сайта специалиста телекоммуникаций: язык, стиль, принципы и стратегии коммуникативного воздействия. 4. Тактики межличностного общения. 5. Представление проектов – языковые, речевые коммуникативные особенности.	
6	4	11,12	<b>Манипуляция в повседневном и деловом общении.</b> Разобрать особенности и приемы манипулятивного воздействия на оппонента в общении. Манипуляции в переговорах и способы противодействия им.	3,5,6,9,10,11,12,13
7	4	13,14	<b>Конфликтное взаимодействие в ситуации межличностного общения.</b> <i>Вопросы для обсуждения:</i> 1. Причины межличностных конфликтов. 2. Механизмы психологической защиты. 3. Стили поведения в конфликте. 4. Модели управления конфликтами. <b>Дидактический тренинг</b> «Овладение искусством критики».	3,5,6,7,9,10,11,12,13,15
8	4	15,16	<b>Модели поведения в переговорном процессе.</b> <i>Вопросы для обсуждения:</i> 1. Модели поведения партнеров в переговорном процессе. 2. Основное содержание переговорного процесса. 3. Роль посредничества в урегулировании политических конфликтов.	3,5,6,7,9,10,11,12,13
9	4	17,18	<b>Речевая агрессия в межличностной коммуникации.</b> <i>Вопросы для обсуждения:</i> 1. Механизмы речевой агрессии. 2. Методы нейтрализации собственной агрессии. 3. Различные теоретические подходы к изучению агрессии. 4. Методы нейтрализации речевой агрессии.	3,5,6,7,9,10,11,12,13,15

**8.Перечень лабораторных работ**  
Лабораторные работы не предусмотрены

**9. Задания для самостоятельной работы студентов**

№ темы	Всего Часов	Задания, вопросы, для самостоятельного изучения (задания)	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3	4
1	6	Синтоническая модель общения. Закономерности процесса казуальной атрибуции (Ф.Хайдер). Основные формы, типы, жанры профессионально-деловой межличностной коммуникации. Устная и письменная формы профессионально-делового межличностного общения. Основные жанры устного межличностного профессионально-делового общения и их характеристики: деловая беседа, деловое совещание и	3,4,5,10,11,12,23

		др. Факторы успеха и причины коммуникативных неудач в устном межличностном профессионально-деловом общении. Жанры полемического профессионально-делового межличностного общения: спор, дискуссия, полемика. Спор: социально-психологические характеристики, основные стратегии и тактики спора, логические уловки в споре, способы их распознавания и нейтрализации. Основные правила и этапы дискуссии и полемики. Письменная форма профессионально-деловой межличностной коммуникации: сущность, признаки, жанры. Требования к межличностной коммуникации в профессионально-деловой среде.	
2	6	Речевое воздействие в профессионально-деловой межличностной коммуникации. Речевое воздействие: сущность, признаки, основные способы и приемы. Факторы речевого воздействия: внешность говорящего, соблюдение коммуникативной нормы, установление контакта с собеседником, взгляд, физическое поведение во время речи, голос, стиль общения, организация пространства общения, содержание речи, языковое оформление и т.д. Коммуникативная позиция. Приёмы усиления коммуникативной позиции.	3,5,6,10,11,12,15,23
3	6	Межличностная коммуникация в организационно-управленческой деятельности в сфере СМИ. Типы и основные характеристики симметричных профессионально-деловых транзакций в межличностной профессионально-деловой коммуникации. Коммуникативные типы личностей в малой социальной группе. Коммуникативное лидерство. Асимметричная профессионально-деловая транзакция: основные признаки, типы и характеристики участников. Понятие о стиле руководства и его речевых характеристиках. Типы индивидуальных стилей и коммуникативные портреты руководителей. Ситуационный подход к выбору оптимального стиля руководства.	3,5,6,9,10,11,12,13,15,23
4	6	Уровни управления впечатлением. Источники социальных заключений. Негативные аспекты формирования впечатления. Этические соображения управления впечатлением. Ложь при управлении впечатлением. Межличностное управление впечатлением (Ирвин Гоффман). Мотивы управления впечатлением. Стратегии управления впечатлением. Теория социальной фасилитации(Роберт Зайонц) .	3,5,6,9,10,11,12,13,23
5	6	Передача сообщений по телефаксу: правила и нормы. Особенности телефонной коммуникации, правила и нормы делового телефонного разговора. Профессионально-деловое Skype-общение: цели, функции, стратегии подготовки и проведения. Профессионально-деловые видеоконференции в среде «Skype». Интернет-форумы, «компьютерные» деловые сообщения, извещения, диалогическое/полилогическое Интернет-общение в режиме on-line, sms-переписка и	2,5,10,18,19,20



		<p>другие современные опосредованные жанры профессионально-деловой коммуникации. Электронная почта: основные виды электронных сообщений, правила и нормы их составления. Приемы межличностного общения в оформлении делового сайта специалиста в сфере телекоммуникций: язык, стиль, принципы и стратегии коммуникативного воздействия. Тактики межличностного общения в ведении Интернет-сайта; Нормативность и толерантность межличностного профессионально-делового Интернет-общения.</p> <p>Представление проектов – языковые, речевые коммуникативные особенности. Этика и этикет в электронной среде профессионально-делового общения. Нормативная база профессионально-деловой Интернет-коммуникации. Понятие <i>нетикета</i>. Этикет Интернет-переписки. Этические нормы, правила этикета Интернет-дискуссии, Интернет-полемики. Проблемы спама в профессионально-деловом Интернет-общении. Этнокультурная специфика в оформлении электронной профессионально-деловой корреспонденции. Принципы и стратегии толерантного профессионально-делового Интернет-общения.</p>	
6	6	<p>Речевое воздействие и манипулирование в профессионально-деловой межличностной коммуникации. Психологическая природа, коммуникативные средства манипулирования, способы речевой и поведенческой защиты от манипуляций. Технологии стратегий и тактик в переговорном процессе</p> <p>Характеристика стратегий в переговорном процессе</p> <p>Манипуляции, основанные на «правилах приличия» и «справедливости»</p>	3,5,6,9,10,11,12,13
7	6	<p>Типы конфликтов: внутриличностный, межличностный, между личностью и группой, межгрупповой. Социальные конфликты. Методы исследования конфликтов. Методы управления конфликтами. Теория позитивно-функционального конфликта Льюиса Козера. «Конфликтная модель общества» Ральфа Дарендорфа. «Общая теория конфликта» Кеннета Боулдинга. «Теория коллективного поведения» Н. Смелзера.</p>	3,5,6,7,9,10,11,12,13,15
8	6	<p>Участие третьей стороны в урегулировании конфликтов(медиация).официальные, неофициальные медиаторы. Классификация переговоров. Технологии стратегий и тактик в переговорном процессе. Характеристика стратегий в переговорном процессе. Наиболее распространенные тактики поведения в переговорном процессе, типичные ошибки ведения переговоров. Теория переговоров Р.Фишера, У.Юри, Д.Дена.</p>	3,5,6,7,9,10,11,12,13
9	6	<p>Понятие коммуникативной агрессии, основные стратегии ее нейтрализации. Речевой этикет как средство предотвращения вербальной агрессии Фрустрационная концепция агрессии</p>	3,5,6,7,9,10,11,12,13,15

		Бихевиористическая концепция агрессии, Психолингвистический подход к определению сущности речевой агрессии. Классификация вербально-агрессивных актов (Ю.В. Щербинина). Понятие инвективы. Барсукова). Речевая агрессия в интернет-общении.	
--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

### 10. Расчетно-графическая работа

Расчетно-графическая работа учебным планом не предусмотрена

### 11. Курсовая работа

Курсовая работа учебным планом не предусмотрена

### 12. Курсовой проект

Курсовой проект учебным планом не предусмотрен

### 12. Вопросы для экзамена.

Экзамен не предусмотрен учебным планом

### 13. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

13.1. Изучение дисциплины направлено на формирование следующих компетенций:

- способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-6).

Код компетенции	Этап формирования	Показатели оценивания	Критерии оценивания		
			Промежуточная аттестация	Типовые задания	Шкала оценивания
ОК-6	(6 семестр)	<p><i>Знать:</i> базовые понятия психологии общения, обеспечивающие понимание процессов межличностного взаимодействия; социально-психологические особенности личности, влияющие на характер межличностного общения.</p> <p><i>Уметь:</i> определять тип межличностных связей в процессе общения, выбирать оптимальные средства коммуникации с учётом ситуации общения, логически верно, аргументировано, ясно и точно строить речь.</p> <p><i>Владеть:</i> навыками работы в коллективе, анализа ситуаций межличностного общения; навыками самопрезентации; толерантного восприятия</p>	Промежуточная аттестация	Типовые задания	Шкала оценивания
			Зачет	В соответствии с пунктом 13.2	В соответствии с пунктом 13.3

		социальных, конфессиональных и культурных различий и выражения своих мыслей и мнения в процессе межличностного общения.			
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--

Оценка уровня сформированности компетенций осуществляется в процессе следующих видов контроля:

- текущего контроля (вид проверки качества усвоения изучаемого материала);
- промежуточного (определение степени достижения учебных целей по учебной дисциплине – 1 модуль, промежуточная аттестация.);
- итоговая аттестация (проверить и оценить подготовленность студентов по дисциплине, соответствие их подготовки требованиям ФГОС ВО).

При изучении дисциплины используются следующие формы текущего контроля:

- опрос студентов в устной и письменной форме с использованием технических средств обучения;
- выполнение контрольных заданий;
- проведение тестирования;
- индивидуальные собеседования преподавателя со студентами в ходе самостоятельной работы;
- выполнение практических заданий по дисциплине.

**13.3** Процедура оценивания знаний, умений, навыков по дисциплине «Межличностные коммуникации» включает учет успешности выполнения самостоятельной работы, тестовых заданий и сдачу зачета.

**Самостоятельная работа** считается успешно выполненной в случае предоставления реферата или доклада по некоторым темам. Задание для реферата соответствует пункту 9 рабочей программы. Оценивание рефератов проводится по принципу «зачтено» / «не зачтено». «Зачтено» выставляется в случае, если реферат оформлен в соответствии с критериями:

- правильность оформления реферата (титульная страница, оглавление и оформление источников);
- уровень раскрытия темы реферата / проработанность темы;
- структурированность материала;
- количество использованных литературных источников;
- оригинальность текста не менее 70%.

В случае если какой-либо из критериев не выполнен, реферат возвращается на доработку.

Требования к докладу:

- обязательное наличие презентации, содержащей картинку и ключевые понятия по теме доклада;
- уровень раскрытия темы доклада;
- эмоциональность и выразительность речи докладчика, умение сделать вступление и заключение, делать акценты на главных моментах доклада, умение ответить на вопросы аудитории;

В конце семестра обучающийся письменно отвечает на *тестовые задания*, содержащие вопросы по изученному материалу. Оценивание тестовых заданий проводится по принципу «зачтено» / «не зачтено». В качестве критериев оценивания

используется количество правильных ответов. При ответе более чем, на 60% вопросов выставляется «зачтено», в случае меньшего количества правильных ответов ставится «не зачтено». Этот этап является промежуточным и служит допуском к зачёту, который проводится в устной форме.

Каждому допущенному к зачёту студенту даётся два вопроса, перечень которых приводится ниже.

Таким образом, к **зачету** по дисциплине обучающиеся допускаются при:

- выступлении с докладами, или сдачи рефератов с учетом того, что они «зачтены» преподавателем;

- выполнении практических заданий, предусмотренных программой курса;

Оценивание проводится по принципу «зачтено» / «не зачтено».

«Зачтено» ставится при:

- правильном, полном и логично построенном ответе,

- умении оперировать специальными терминами,

- использовании в ответе дополнительного материала

Но в ответе могут иметься:

- негрубые ошибки или неточности,

- затруднения в использовании практического материала,

- не вполне законченные выводы или обобщения.

«Не зачтено» ставится при:

- схематичном неполном ответе,

- неумении оперировать специальными терминами или их незнании,

- неумении приводить примеры по разным темам курса.

### **Организация и проведение межсессионной аттестации студентов**

Межсессионная аттестация представляет собой важнейшее средство, обеспечивающее преподавателю обратную связь, которая является руководством в выборе методов, форм и приемов преподавания, ориентируя на уровень знаний и умений конкретной группы. Это также и способ самоконтроля как учебное действие самого студента, который должен заботиться о том, чтобы не накапливать неотработанные лекции и семинары, непрочитанные тексты учебной и научной литературы, а также задания для самостоятельной работы, не откладывая усвоение пропущенного материала и выполнения курсовой работы до сессии.

**Основными задачами аттестации** являются:

- промежуточная проверка качества (глубины) усвоения студентом пройденного учебного материала;

- контроль ритмичности работы студентов в течение семестра;

- упорядочение самостоятельной работы студентов;

- планирование основных корректирующих мер по преодолению обнаруженных недостатков и умножению достигнутых успехов в обучении, изучение и распространение положительного опыта организации учебной деятельности, эффективных приемов и методов преподавания, организации самостоятельной работы студента.

Конечной **целью** контроля учебной деятельности студентов является улучшение общей профессиональной подготовки специалистов.

Аттестацию студента проводят преподаватели, осуществляющие в Институте соответствующие виды учебной деятельности: лекционные и практические занятия, руководство курсовыми работами.

При межсессионной аттестации студента учитываются:

- 1) посещаемость студентом лекций и практических занятий;
- 2) текущая успеваемость студента.

Основными критериями ее оценки являются:

- а) активность участия студентов в практических занятиях и коллоквиумах;
- б) уровень знаний, умений и навыков, продемонстрированных студентом на практических занятиях;
- в) результаты выполнения письменных контрольных и самостоятельных работ, тестов, эссе и т. п.;
- г) систематичность работы над курсовой работой (курсовым проектом);
- д) степень выполнения индивидуальных заданий по данной дисциплине.

По решению учебно-методической комиссии кафедры эти критерии могут быть расширены и дополнены.

Контроль текущей успеваемости и качества знаний студента осуществляется преподавателями, за которыми закреплены дисциплины учебного плана, посредством выставления оценок на основании федерального государственного образовательного стандарта по направлению (42.03.04 «Телевидение») и рабочей программы по аттестуемой дисциплине.

Объектом оценивания являются основные компоненты учебного процесса, которые включают в себя: учебную дисциплину (мотивацию студента, его активность при получении знаний, своевременное прохождение контрольных мероприятий), посещаемость занятий студентом, степень усвоения им теоретических знаний, уровень овладения практическими умениями и навыками во всех видах учебной деятельности, его способность к самостоятельной научно-исследовательской работе и др. К концу второй недели межсессионного контроля студенты должны выполнить все запланированные на данный период контрольные мероприятия (коллоквиумы, защита лабораторных работ, сдача контрольных, защита курсовых работ, рефератов, выступления студентов с докладами, сообщениями, проектами на практических (семинарских) занятиях, тестирование студентов и т.д.).

В период проведения межсессионного контроля преподаватель, за которым закреплены дисциплины учебного плана, вправе применить различные формы контроля качества знаний, умений и навыков студентов.

Межсессионная аттестация проводится в разнообразных формах (контрольная работа, диктант, тестирование, компьютерный контроль по отдельным разделам и темам учебных программ, написание и защита реферата, творческие работы, составление библиографии, подготовка докладов и выступление с ними, оформление альбомов, разработка конспектов, планирование отдельных направлений учебной, научной, исследовательской деятельности, компьютерная презентация материалов и т.п.), отражающих специфику учебной деятельности кафедры «Медиакоммуникации».

Виды заданий для проведения межсессионной аттестации студентов, их содержание и характер имеют вариативный и дифференцированный характер, учитывая специфику данной дисциплины, индивидуальные особенности студента.

Межсессионная аттестация студентов, обучающихся по всем направления очной формы по данной дисциплине, проводится 1 раз в семестр. Межсессионный контроль оценивается по шкале: "аттестован", "неаттестован". Результаты аттестации проставляются в ведомость, которая находится в дирекции института.

### **Вопросы для зачета**

1. Понятие «общение». Структура и функции межличностного общения.
2. Типы, виды, уровни межличностного общения.
3. Роль общения в жизни человека.
4. Транзактный анализ общения.
5. Функции речи в межличностном общении.
6. Невербальная коммуникация.
7. Основные каналы невербальной коммуникации в межличностном общении.
8. Слушание как фактор, эффективного межличностного общения.
9. Виды слушания. Характеристика активного, пассивного, эмпатического стилей слушания.
10. Активное слушание как фактор, эффективного межличностного общения.
11. Речевое воздействие в профессионально-деловой межличностной коммуникации: сущность, признаки, основные способы и приемы.
12. Факторы речевого воздействия: внешность говорящего, соблюдение коммуникативной нормы, установление контакта с собеседником, взгляд, физическое поведение во время речи, голос, стиль общения, организация пространства общения, содержание речи, языковое оформление и т.д. Коммуникативная позиция.
13. Гендерные различия в использовании вербальных средств общения.
14. Гендерные различия в использовании невербальных средств общения.
15. Барьеры межличностного общения.
16. Способы и приемы преодоления коммуникативных барьеров.
17. Особенности формирования первого впечатления.
18. Самопрезентация.
19. Пространство межличностного взаимодействия.

20. Ритуальное поведение в межличностном взаимодействии.
21. Основные стратегии воздействия на человека.
22. Манипуляция в общении.
23. Понятие коммуникативной агрессии, основные стратегии ее нейтрализации.
24. Конфликтные ситуации и конфликты.
25. Фазы развития конфликта. Исходы конфликтных ситуаций.
26. Стратегии поведения в конфликтном взаимодействии.
27. Агрессивное поведение как проявление конфронтации.
28. Факторы речевого воздействия: внешность говорящего, соблюдение коммуникативной нормы, установление контакта с собеседником, взгляд, физическое поведение во время речи, голос, стиль общения, организация пространства общения, содержание речи, языковое оформление и т.д. Коммуникативная позиция.
29. Приёмы усиления коммуникативной позиции.
30. Речевое воздействие и манипулирование в профессионально-деловой межличностной коммуникации. Психологическая природа, коммуникативные средства манипулирования, способы речевой и поведенческой защиты от манипуляций.
31. Понятие коммуникативной агрессии, основные стратегии ее нейтрализации.
32. Межличностная коммуникация в организационно-управленческой деятельности в организациях и на предприятиях, обеспечивающих телевидение и производство телепередач (телевизионные каналы, производящие и вещательные телекомпании - эфирные, спутниковые, кабельные, интернет-компании);.
33. Типы и основные характеристики симметричных профессионально-деловых транзакций в межличностной профессионально-деловой коммуникации.
34. Коммуникативные типы личностей в малой социальной группе.
35. Коммуникативное лидерство.
36. Асимметричная профессионально-деловая транзакция: основные признаки, типы и характеристики участников.
37. Понятие о стиле руководства и его речевых характеристиках. Типы индивидуальных стилей и коммуникативные портреты руководителей.
38. Ситуационный подход к выбору оптимального стиля руководства.
39. Понятие опосредованной межличностной профессионально-деловой коммуникации.
40. Методы и средства передачи профессионально-деловой информации.
41. Передача сообщений по телефаксу: правила и нормы.
42. Особенности телефонной коммуникации, правила и нормы делового телефонного разговора.
43. Профессионально-деловое Skype-общение: цели, функции, стратегии подготовки и проведения. Профессионально-деловые видеоконференции в среде «Skype».
44. Интернет-технологии межличностного профессионально-коммуникативного взаимодействия.
45. Инфокоммуникационная среда делового общения в сфере телевизионного производства: специфика, функции, структура.
46. Язык и стиль делового Интернет-общения.
47. Основные формы и жанры профессионально-делового Интернет-общения в сфере телевидения и производства телепередач (Интернет-форумы, «компьютерные» деловые сообщения, извещения, диалогическое/полилогическое Интернет-общение в режиме on-line, sms-переписка и другие современные опосредованные жанры профессионально-деловой коммуникации).
48. Электронная почта специалиста в сфере СМИ: основные виды электронных сообщений, правила и нормы их составления.
49. Приемы межличностного общения в оформлении делового сайта специалиста в сфере телевизионного производства и смежных информационно-коммуникативных

структур (издательств, пресс-служб, рекламных и пиар-агентств, органов управления теле-, радио- и интернет-вещанием, телекоммуникационных предприятий и др.): язык, стиль, принципы и стратегии коммуникативного воздействия.

50. Тактики межличностного общения в ведении информационно-коммуникативного сайта: представление проектов – языковые, речевые коммуникативные особенности.

51. Нормативность и толерантность межличностного профессионально-делового Интернет-общения.

52. Этика и этикет в электронной среде профессионально-делового общения.

53. Нормативная база профессионально-деловой Интернет-коммуникации. Понятие нетикета. Этикет Интернет-переписки. Этические нормы, правила этикета Интернет-дискуссии, Интернет-полемики.

54. Проблемы спама в профессионально-деловом Интернет-общении.

55. Этнокультурная специфика в оформлении электронной профессионально-деловой корреспонденции. Принципы и стратегии толерантного профессионально-делового Интернет-общения.

### **Тестовые задания по дисциплине «Межличностные коммуникации»**

#### **Выберите правильный ответ**

##### **1. Межличностное общение – это ...**

- 1) процесс взаимодействия двух и более лиц, направленный на взаимное познание, установление и развитие взаимоотношений, регуляцию совместной деятельности.
- 2) совместное времяпрепровождение.
- 3) процесс совместной деятельности.

##### **2. Перцепция – это ...**

- 1) восприятие другого человека
- 2) отношение к другому человеку
- 3) переписка с деловым партнером

##### **3. Эмпатия – это ...**

- 1) способность эмоционально отзываться на переживания других людей.
- 2) способность устанавливать хорошие отношения с другим человеком.
- 3) активная помощь партнеру по коммуникации.

##### **4. Рефлексия – это ...**

- 1) деятельность, направленная на достижение цели общения.
- 2) деятельность, направленная на осмысление собственных действий, чувств, состояния.
- 4) деятельность, направленная на осмысление действий, чувств, состояния собеседника.

##### **5. Классификация форм поведения и интерпретация их причин в соотнесении с примерами, отвечающими социальным стереотипам называется ...**

- 1) Идентификация
- 2) Атрибуция
- 3) Стереотипизация

##### **6. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств**

- 1) эффект проецирования
- 2) эффект «ореола»



3) эффект снисходительности

**7. Найдите соответствия видов речи**

Контакт масок		учитываются особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы общения ограничены решением деловой проблемы.	А
Деловое общение		содержание общения и средства общения строго регламентированы и ограничиваются взаимным знанием социальной роли.	Б
Формально-ролевое общение		формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника.	В

**8. Перечислите эго-состояния и соответствующие позиции общения по Э.Берну:**

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_

**9. Быть коммуникативным лидером – это значит**

- 1) всегда первым начинать общение.
- 2) никому не уступать в споре, полемике.
- 3) уметь оказывать влияние на других людей средствами общения.

**10. Манипуляции в межличностном общении – это...**

- 1) управление поведением человека для достижения общей цели.
- 2) управление поведением человека ради собственной выгоды.
- 3) управление поведением человека для улучшения процесса общения.

**11. Некорректная речевая форма:**

- 1) Меня не интересует ваше предложение.
- 2) В данный момент мы не рассматриваем подобные предложения, но обязательно свяжемся с вами позднее.
- 3) К сожалению, в данный момент мы выполняем другой проект, но обязательно рассмотрим ваше предложение.

**12. Вы не ответите деловому партнеру таким образом:**

- 1) Я ничего об этом не знаю.
- 2) К сожалению, на данный момент я не располагаю подобной информацией.
- 3) Этим вопросом вплотную занимается мой коллега, я обязательно проконсультируюсь у него.

**13. Вы считаете эту речевую формулу этикетной:**

- 1) Я с вами не согласен, это совсем не так!
- 2) Все, что вы сказали, не соответствует действительности
- 3) А как вы смотрите на другую точку зрения?

**14. Вы никогда не выберете такую форму ответа по телефону:**

- 1) Сколько можно звонить! Я же сказал, что не получил такой информации!
- 2) Подождите, пожалуйста, мы ищем информацию по этой проблеме.
- 3) К сожалению, я еще не получил информацию по данному вопросу, но обязательно свяжусь с вами немного позднее.

**15. Вы считаете такое критическое замечание корректным:**

- 1) Вечно вы все делаете неправильно!
- 2) Сколько можно все портить! Отчет опять неправильный!
- 3) Будет лучше, если вы посмотрите этот отчет еще раз.

**16. Вы считаете такое замечание некорректным:**

- 1) Я не хочу об этом говорить!
- 2) Я предпочел бы обсудить этот вопрос в другое время!
- 3) Давайте вернемся к этому вопросу позднее.

**17. Получив визитную карточку от делового партнера из арабской страны, Вы...**

- 1) возьмете ее правой рукой.
- 2) возьмете ее левой рукой.
- 3) возьмете ее обеими руками.

**18. Получив визитную карточку от делового партнера из Китая, Вы...**

- 1) возьмете ее правой рукой.
- 2) возьмете ее левой рукой.
- 3) возьмете ее обеими руками.

**19. Конфликт — это:**

- 1) борьба мнений.
- 2) противоборство на основе столкновения противоположно направленных мотивов или суждений.
- 3) соперничество, направленное на достижение победы в споре.

**20. Функцией конфликта является:**

- 1) дестабилизация отношений в коллективе.
- 2) формирование новых отношений в коллективе.
- 3) разрешение возникших противоречий

**21. Конструктивный конфликт характеризуется:**

- 1) наращиванием противоборства в группе.
- 2) возможностью разрешения конфликтной ситуации посредством обсуждения.
- 3) вовлечением в ситуацию всё большего числа участников.

**22. Метод «принципиальных переговоров» разработали:**

- 1) Р. Фишер, У.Юри
- 2) Р. Килманн, К.Томас
- 3) Г.Шуберт, Т.Элленс

**23. Манипулятивное общение это:**

- 1) сообщение информации в одностороннем порядке.
- 2) согласование действий между двумя субъектами.
- 3) передача информации для программирования действий партнера.

**24. Завершите предложение.**

Объяснение субъектом межличностного восприятия причин и методов поведения других людей либо через внутренние причины (устойчивые черты, мотивы, склонности), либо через \_\_\_\_\_ внешние \_\_\_\_\_ причины \_\_\_\_\_

---

**25. На каком расстоянии наиболее приемлемо общаться с клиентами:**

- 1) интимная зона до 45 см.
- 2) собственная зона от 50 – 1,5 м.
- 3) общественная зона от 20 – 5 м.

**26. Исключите лишнее:**

**Межличностное общение в Сети...**

- 1) подчинено тем же правилам межличностного общения, что и в реальной жизни.
- 2) существуют собственные, локальные правила.
- 3) дает возможность, и право выступать открыто и не зависеть от правил.

**27. Исключите лишнее:**

**Условиями проявления речевой агрессии НЕ являются:**

- 1) намерение унижить адресата выразить негативные чувства и эмоции.
- 2) аргументированное критическое высказывание.
- 3) фамильярное обращение в официальной обстановке.

**28. Исключите лишнее:**

**О присутствии речевой агрессии в общении могут свидетельствовать ...**

- 1) несоответствие высказывания характеру общения и «образу адресата».
- 2) отрицательные эмоциональные реакции адресата на данное высказывание.
- 3) грубое по форме высказывание

**16. Образовательные технологии**

Широко используются в учебном процессе активные формы проведения занятий, а именно использование развёрнутых докладов, дискуссий, «Круглых столов», тренинговых упражнений, аудиторной работы с тестовыми методиками, самостоятельных работ, и практических заданий. Темы для обсуждения и дискуссий прописаны в п.7. рабочей программы.

<b>Тема занятия</b>	<b>Вид занятия</b>	<b>Вид интерактивного метода обучения</b>
Общение как основа межличностных отношений	Лекция №1,2	Лекция-презентация
Особенности вербальной и невербальной коммуникации в межличностном общении	Лекция №3	Лекция-презентация
Эффекты межличностного восприятия.	Лекция №5	Лекция-презентация
Конфликтное взаимодействие в ситуации межличностного общения.	Лекция №8	Лекция-презентация
Общение как основа межличностных отношений. Синтоническая модель общения. Виды и техники слушания.	Практическое занятие №1,2	Тренинг
Особенности вербальной и невербальной коммуникации в межличностном общении.	Практическое занятие №3,4	Тренинговые упражнения

Закономерности восприятия и понимания в структуре межличностного общения.	Практическое занятие №5,	Круглый стол
Эффекты межличностного восприятия.	Практическое занятие №8	Дискуссия
Интернет-технологии межличностного профессионально-коммуникативного взаимодействия.	Практическое занятие №10	Круглый стол

*Лекции:* мультимедийные презентации к лекционным занятиям размещены к ИОС СГТУ.

*Практическое занятие №1,2:*

Количество участников: группа студентов.

Время проведения: 30-45 минут.

В рамках практического занятия №1 по теме «Синтоническая модель общения. Виды и техники слушания» применяются элементы социально-психологического тренинга.

**Упражнение «Выслушать и успокоить» (10 мин)**

Цель: отработка навыков эффективного слушания и его роль в процессе общения  
Материальное обеспечение: не требуется.

Ход занятия: Преподаватель предлагает студентам разделить на тройки и выбрать роли «слушающего», «рассказывающего» и «наблюдателя». В ходе беседы слушающий должен применить техники и приемы активного слушания. «Наблюдатель» фиксирует эффективность работы «слушающего» и отмечает ошибки.

Затем участники меняются ролями.

По окончании работы, студенты и описывают свои впечатления, обсуждают ошибки.

Затем обсуждение роли активного слушания и значения вербальных и невербальных средств общения в различных сферах профессиональной деятельности.

**Упражнение «Кто этот человек?» (30 мин)**

Цель: отработка техники формулирования открытых и закрытых вопросов.

Материальное обеспечение: не требуется.

Ход занятия: студенты делятся на две группы. Первая группа загадывает одного из присутствующих в аудитории. Вторая группа с помощью закрытых вопросов пробует отгадать, кто загадан. Затем с помощью открытых вопросов.

Обсуждение плюсов и минусов открытых и закрытых вопросов в ситуации общения.

**Упражнения «Любящий взгляд», «Могу ли я себе представить?», «Эпитеты», «Вчувствование», «На чужом месте».**

Цель: развитие навыков эмпатии:

Материальное обеспечение: не требуется.

Ход занятия: Студенты по очереди, используя невербальные средства, передают информацию.

Обсуждение общей характеристики коммуникативного процесса и психологического значения обратной связи.

Практическое занятие №3,4:

**Упражнение «Телефонограмма». (30-40 мин)**

Цель: развитие навыков использования невербальной коммуникации, умения расшифровывать невербальные сигналы других участников общения.

Несколько студентов (пять-шесть человек) выходят из аудитории.

В аудитории зачитывается текст телефонограммы. Затем по очереди студенты заходят в аудиторию: задача каждого, выслушать телефонограмму и максимально точно донести информацию до следующего участника, используя отработанные ранее навыки эффективного слушания.

Обсуждение значения невербальной коммуникации и эффекта потери информации в процессе передачи.

**Упражнения «Моделирование голоса», «Вокальная мимика», «Передача чувств», «Переживание».**

Цель: отработка навыков на развитие навыков использования невербальной коммуникации, умение расшифровывать невербальные сигналы других участников общения.

Студенты по очереди, используя невербальные средства, передают информацию.

Обсуждение значения голоса, мимики, интонации, жестикуляции в невербальной коммуникации.

Практическое занятие №5:

«Круглый стол» является методом активного обучения, представляет собой доклады по выбранным темам, затем публичное обсуждение и вербальный обмен знаниями, суждениями, идеями или мнениями по поводу какого-либо вопроса. Круглый стол применяется на практическом занятии по теме «Закономерности восприятия и понимания в структуре межличностного общения»

Темы выступлений:

- Взаимодействие разных видов невербальной информации.
- Особенности применения невербальной коммуникации в деловом общении.
- Соотношение вербальных и невербальных средств воздействия в СМИ.
- Влияние эмоциональной окраски голоса на восприятие одного и того же человека.
- Гендерные особенности межличностной коммуникации.
- На чем основан психологический «детектор лжи»?
- Характеристика политика (любого) по невербальной составляющей его поведения.

Практическое занятие №8:

Дискуссия является методом активного обучения, представляет собой публичное обсуждение или свободный вербальный обмен знаниями, суждениями, идеями или мнениями по поводу какого-либо вопроса, проблемы. Групповая дискуссия применяется на практическом занятии по теме «Эффекты межличностного восприятия»

Вопросы, обсуждаемые в ходе дискуссии:

- Роль социальной перцепции в процессе взаимопонимания.
- Мотивы управления впечатлением Межличностное управление впечатлением.
- Ложь при управлении впечатлением.
- Источники социальных заключений.
- Коммуникативные барьеры. Ошибки первого впечатления.
- Стереотипы в общении (антропологические, этнонациональные, социально-статусные, социально-ролевые, экспрессивно-эстетические, вербально-поведенческие)/

Практическое занятие №10:

«Круглый стол» является методом активного обучения, представляет собой доклады по выбранным темам, затем публичное обсуждение и вербальный обмен знаниями, суждениями, идеями или мнениями по поводу какого-либо вопроса. Круглый стол применяется на практическом занятии по теме «Интернет-технологии межличностного профессионально-коммуникативного взаимодействия»

Темы выступлений:

- Современные опосредованные жанры профессионально-деловой коммуникации.
- Электронная почта специалиста в сфере телевизионного производства: основные виды электронных сообщений, правила и нормы их составления.
- Приемы межличностного общения в оформлении делового сайта специалиста телекоммуникаций: язык, стиль, принципы и стратегии коммуникативного воздействия.
- Тактики межличностного общения.
- Представление проектов – языковые, речевые коммуникативные особенности.

Темы докладов для практических занятий (требования к докладам описаны в п.

13.3):

Общая характеристика коммуникативного процесса

- Психологическое значение обратной связи
- Обратная связь как феномен межличностного общения. Роль социальной перцепции в процессе взаимопонимания.
- Мотивы управления впечатлением Межличностное управление впечатлением. Ложь при управлении впечатлением.
- Источники социальных заключений. Как взаимодействуют разные виды невербальной информации?
- Особенности применения невербальной коммуникации в деловом общении?
- Каково соотношение вербальных и невербальных средств воздействия в СМИ?
- Каково влияние эмоциональной окраски голоса на восприятие одного и того же человека?
- Гендерные особенности межличностной коммуникации.
- На чем основан психологический «детектор лжи»?
- Модели поведения партнеров в переговорном процессе.
- Основное содержание переговорного процесса.
- Роль посредничества в урегулировании политических конфликтов. Механизмы речевой агрессии.
- Методы нейтрализации собственной агрессии.
- Различные теоретические подходы к изучению агрессии.
- Методы нейтрализации речевой агрессии.

## **15. Перечень учебно-методического обеспечения для обучающихся по дисциплине**

### **Основная литература**

1. Гуревич П.С. Психология [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов / Гуревич П.С.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 319 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8120>.

2. Немов Р.С. Психология. Книга 1. Общие основы психологии [Электронный ресурс]: учебник/ Немов Р.С.— Электрон. текстовые данные.— М.: Владос, 2013.— 687 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14187>.

3. Основы коммуникативной культуры: [Электронный ресурс]: учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Соц.-культур.деятельность», / В.С.Садовская, В.А.Ремизов.- М.: Гуманитар.изд.центр ВЛАДОС, 2011. – 206 с. // Студенческая электронная библиотека. URL: <http://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4>

4. Столяренко, Л. Д. Психология: учебник / Л. Д. Столяренко. - СПб. [и др.] : Питер , 2012. - 592 с.: ил.; 24 см. - (Учебник для вузов). - Гриф: допущено М-вом образования и науки РФ в качестве учебника по дисц. "Психология и педагогика" для студ. Вузов. Экземпляры всего: 50.

### Дополнительная литература

5. Агапова, С. Г. Основы межличностной и межкультурной коммуникации (английский язык) : Учеб. пособие для вузов / С. Г. Агапова. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. - 288 с. Экземпляры всего: 4.

6. Бобылева, Е. А. Деловое общение в сфере рекламной деятельности : учеб. пособие для студ. спец. 350700 "Реклама" / Е. А. Бобылева ; Саратов. гос. техн. ун-т (Саратов). - Саратов: СГТУ, 2009. - 40 с. ; 21 см. - Библиогр.: с 29-30 (25 назв.). Экземпляры всего: 40.

7. Введенская, Л. А. Риторика и культура речи : учеб. пособие / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. - 11-е изд. - Ростов н/Д : Феникс, 2010. - 537 с. Экземпляры всего: 10.

8. Даньшина, В. В. Золотые правила, или секреты бизнес-коммуникации : учеб. пособие / В. В. Даньшина, Е. Г. Чеботарева ; Саратовский гос. техн. ун-т имени Гагарина Ю. А., Ин-т развития бизнеса и стратегий. - 1-е изд. - Саратов : ИЦ "ЭСТАМП", 2012. - 184 с. Экземпляры всего: 5.

9. Ефимова, Н. С. Основы общей психологии : учебник / Н. С. Ефимова. - М. : ИД "Форум" : ИНФРА-М, 2013. - 288 с. Экземпляры всего: 5.

10. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений / Е. П. Ильин. - СПб. [и др.] : Питер, 2009. - 576 с. Экземпляры всего: 10.

11. Коммуникационный менеджмент. Этика и культура управления: учеб. пособие / Т. Ю. Анопченко [и др.]. - Ростов н/Д : Феникс, 2010. - 380 с. Экземпляры всего: 10.

12. Кукушин, В. С. Деловой этикет [Текст] : учеб. пособие / В. С. Кукушин. - 4-е изд., перераб. и доп. - Ростов н/Д : Феникс ; М. ; Ростов н/Д : ИЦ "МарТ", 2010. - 304 с. Экземпляры всего: 2.

13. Маклаков, А. Г. Общая психология : учеб. пособие / А. Г. Маклаков. - СПб. [и др.] : Питер , 2011. - 583 с. Экземпляры всего: 1

14. Мананикова, Е. Н. Деловое общение : учеб. пособие / Е. Н. Мананикова. - М. : ИТК "Дашков и К", 2009. - 208 с. Экземпляры всего: 9.

15. Немов, Р. С. Социальная психология : учеб. пособие / Р. С. Немов, И. Р. Алтунина. - СПб. [и др.] : Питер, 2010. - 432 с. Экземпляры всего: 1.

16. Общая психология. Хрестоматия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ А.Н. Леонтьева [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2011.— 256 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10726>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

17. Хазагерев Г.Г. Риторика для делового человека [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Г.Г. Хазагерев, Е.Е. Корнилова. - 4-е изд., стер. - М. : Флинта, 2012. - 136 с. // Студенческая электронная библиотека. URL: <http://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4>

18. Штейнмец, А. Э. Общая психология : учеб. пособие / А. Э. Штейнмец. - 2-е изд., перераб. - М. : ИЦ "Академия", 2010. - 288 с. Экземпляры всего: 5.

### Периодические издания

19. Вопросы психологии - Режим доступа: <http://www.voppsy.ru/>

20. Психологический журнал – *Режим доступа:* [http://www.ipas.ru/cntn/rus/institut\\_p/psihologic.html/](http://www.ipas.ru/cntn/rus/institut_p/psihologic.html/)
21. Социологические исследования (в архиве до 2014 г.) – *Режим доступа:* <http://www.asra.ru/sicis/html/>
22. Управление персоналом – *Режим доступа:* <http://www.top-personal.ru/>

#### **Интернет-ресурсы**

23. <http://teachpro.ru/> - Образовательный портал TeachPro.ru
24. <http://www.ucheba.com/> - Образовательный портал “УЧЕБА”
25. <http://www.glossary.ru/> - Служба тематических толковых словарей
26. <http://www.rubricon.com/> - Рубрикон. Энциклопедии, словари, справочники
27. <http://venec.ulstu.ru/lib/> - Электронная библиотека полнотекстовых учебных и научных изданий УлГТУ
28. <http://www.psychology-online.net> - Материалы по психологии
29. <http://www.azps.ru> - А. Я. Психология: тесты, тренинги, словарь, статьи
30. <http://www.psyberia.ru> - Psyberia: психологическая библиотека
31. <http://www.psychology.ru/library> - Psychology.ru. Психология на русском языке
32. <http://psylib.myword.ru/> - Библиотека «Дельфия»
33. <http://vch.narod.ru/file.htm> - Психологическая лаборатория

#### **Источники ИОС**

34. <https://portal3.sstu.ru/Facult/MFPIT/MFPIT-RKD/TLVD/B.1.2.4/default.aspx>

### *3. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины*

В процессе обучения студентов основными формами обучения являются: аудиторные занятия, включающие лекции и практические занятия, и самостоятельная работа учащихся. Тематика лекций и практических занятий соответствует содержанию программы дисциплины.

Практическое занятие состоит из следующих этапов:

- проверка исходных знаний;
- выступление студентов с докладами по текущей теме семинара;
- обсуждение докладов и беседа по теме семинара;
- подведение итогов занятия с обсуждением работы группы.

На практической части занятия преподаватель обращает внимание на наиболее важные темы семинара, ошибки, допущенные студентами при обсуждении, а также на самостоятельность и активность работы студентов с литературой и лекционным материалом.

Для успешного освоения дисциплины каждый студент должен быть обеспечен учебно-методическими материалами по предмету (тематическими планами лекций и практических занятий, учебно-методической литературой, вопросами к семинарским занятиям), а также возможностью отработки пропущенных занятий.

Обязательным условием освоения дисциплины является самостоятельная работа студента, выполнение которой контролируется на практических занятиях. Каждый студент должен подготовить доклад по текущей теме и выступить с ним на семинарском занятии (по меньшей мере, раз в семестр). Подобная форма обучения развивает навыки поиска научной литературы, ее анализа, составления резюме прочитанного текста, подготовки тезисов устного выступления с последующими ответами на вопросы аудитории, приемов аргументации защищаемых гипотез, т.е. ведения научно-



исследовательской работы и ее защиты в рамках профессиональных дискуссий. Аналогичные цели должны преследоваться и при ориентации студентов на самостоятельный поиск новых материалов по текущим разделам и чтение дополнительной литературы. Контроль теоретических знаний и практических навыков и умений проводится с помощью тестового контроля, собеседования, представления докладов и др. По итогам изучения дисциплины проводится зачет в конце 4 семестра.

#### **16. Материально-техническое обеспечение дисциплины.**

Для чтения лекций используются лекционная аудитория, оснащенная компьютером с выходом в Интернет системные требования: AMD Athlon 64x2 Dual core 5000+ (2 cpu)/2Gb/150Gb/817Mb/Nvidia GeForce 8200, проектор Acer P5280- для демонстрации учебно-методического материала. Программное обеспечение: MS Office 2007.

Для проведения практических занятий используются лекционная аудитория, оснащенная компьютером с выходом в Интернет системные требования: AMD Phenom 9950 Quad -Core 2,66Ghz (4 cpu)/2GB/300 GB/1266 mb/GeForce 9600GT, проектор Acer P5280- для демонстрации учебно-методического материала. Программное обеспечение: MS Office 2007.

Студенты имеют доступ к электронно-библиотечным системам, а также доступ к информационно-образовательной среде СГТУ.

Рабочую программу составил(а) \_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_ /