Государственное автономное образовательное учреждение

высшего образования Ленинградской области **ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А. С. ПУШКИНА**

|  |
| --- |
| «Утверждаю»Проректор по учебно-методической работеС.Н. Большаков. |

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММа**

учебной дисциплины ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБщЕНИЯ

по специальности среднего профессионального образования

38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Санкт-Петербург

2022

Рабочая программа учебной дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования от 05.02.2018г. (Приказ Минобрнауки России №69) по специальности среднего профессионального образования 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям).

Организация-разработчик: ГАОУ ВО ЛО «ЛГУ им. А.С. Пушкина».

Разработчик: Будаева Виктория Евгеньевна, преподаватель ГАОУ ВО ЛО «ЛГУ им. А.С. Пушкина».

Рассмотрено на заседании ПЦК общеобразовательных дисциплин, дисциплин социально-экономического и естественнонаучного циклов.

Протокол № 1 от «31» августа 2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

[1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 4](#_Toc508693172)

[2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 5](#_Toc508693173)

[3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 9](#_Toc508693174)

[4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 10](#_Toc508693175)

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**1.1 Область применения рабочей программы**

Рабочая программа учебной дисциплины ОГСЭ.05 «Психология общения» является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям), базовая подготовка.

Обучение по дисциплине ведется на русском языке.

При реализации программы профессиональной дисциплины методы и средства обучения и воспитания, образовательные технологии не могут наносить вред физическому или психическому здоровью обучающихся.

**1.2 Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы**

Учебная дисциплина «Психология общения» относится к общему гуманитарному и социально-экономическому учебному циклу.

**1.3 Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

**Цель** данной дисциплины – приобретение обучающимися теоретических знаний и практических умений в области психологии общения.

**Задачи** учебной дисциплины:

- продолжить формирование коммуникативной компетентности будущих специалистов;

- развивать навыки эффективного общения, необходимого для работы;

- использовать знания в области психологии общения в предотвращении и регулировании конфликтных ситуаций;

- сформировать навыки соблюдения этических норм общения.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;

- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

В результате освоения дисциплины 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;

- приемы саморегуляции в процессе общения.

Изучение дисциплины способствует освоению общих компетенций:

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие

ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учётом особенностей социального и культурного контекста.

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных человеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения.

ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.

**1.4 Количество часов на освоение программы дисциплины**

Максимальная учебная нагрузка обучающегося – 56 часов, в том числе:

- обязательная аудиторная учебная нагрузка – 56 часов.

.

# 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**2.1. Объём учебной дисциплины и виды учебной работы**

|  |  |
| --- | --- |
| Вид учебной работы | Объём ча­сов |
| **Максимальная учебная нагрузка (всего)** | **46** |
| **Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)** | **46** |
| в том числе:  |  |
| практические занятия | 16 |
| теоретические занятия | 30 |
| **Самостоятельная работа обучающегося (всего)** | **-** |
| **Промежуточная аттестация** в форме дифференцированного зачёта (3 семестр) |

**2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Психология общения»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование разделов и тем** | **Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) (если предусмотрены)** | **Объем****часов** | **Уровень освоения** |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Введение в дисциплину | **Содержание учебного материала:** | **2** | 1 |
| Назначение учебной дисциплины «Психология делового общения». Основные понятия. Требования к изучаемой дисциплине. Роль общения в профессиональной деятельности человека. |
| **Раздел 1. Психология делового общения** | **26** |  |
| **Тема 1.1.** Общение – основа человеческого бытия | **Содержание учебного материала:** | 2 | 2 |
| 1. Общение в системе межличностных и общественных отношений. Социальная роль.2. Классификация общения. Виды, функции общения. Структура и средства общения.3. Единство общения и деятельности. |
| **Тема 1.2.**Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения) | **Содержание учебного материала:** | 2 | 2 |
| 1. Понятие социальной перцепции. Факторы, оказывающие влияние на восприятие. Искажения в процессе восприятия.2. Психологические механизмы восприятия. Влияние имиджа на восприятие человека. |
| **Практическое занятие:** | 2 |  |
| - Самодиагностика по теме «Общение». Самоанализ результатов тестирования.- Анализ основных ошибок восприятия. |
| **Тема 1.3.** Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения) | **Содержание учебного материала:** | 2 | 2 |
| 1. Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция. Позиции взаимодействия. Ориентация на понимание и ориентация на контроль.2. Взаимодействие как организация совместной деятельности. |
| **Практическое занятие:** | 2 |  |
| Разработка сценариев взаимодействия и определение их роли в межличностном общении. |
| **Тема 1.4.** Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения) | **Содержание учебного материала:** | 4 | 2 |
| 1. Основные элементы коммуникации. Вербальная коммуникация. Коммуникативные барьеры.2. Невербальная коммуникация.3. Методы развития коммуникативных способностей. Виды, правила и техники слушания. Толерантность как средство повышения эффективности общения. |
| **Практическое занятие:** | 2 |  |
| - Самодиагностика «Уровень владения невербальными компонентами в процессе делового общения». Анализ самодиагностики. |
| **Тема 1.5.** Формы делового общения и их характеристики | **Содержание учебного материала:** | 4 | 2 |
| 1. Деловая беседа. Формы постановки вопросов.2. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений. Аргументация.3. Деловая переписка. Культура делового общения. |
| **Практическое занятие:** | 2 |  |
| - Публичное выступление по заданной теме и его анализ.- Проведение телефонных переговоров. Оформление деловых писем. |
| **Раздел 2. Конфликты и способы их предупреждения и разрешения** | **16** |  |
| **Тема 2.1.** **Конфликт: его сущность и основные характеристики** | **Содержание учебного материала:** | 4 | 2 |
| 1. Понятие конфликта и его структура.2. Невербальное проявление конфликта.3. Стратегия разрешения конфликтов. |
| **Практическое занятие:** | 2 |  |
| Стратегия разрешения конфликтов. Анализ своего поведения на основании результатов диагностики. |
| **Тема 2.2. Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция** | **Содержание учебного материала:** | 4 | 2 |
| 1. Особенности эмоционального реагирования в конфликтах. Гнев и агрессия. Разрядка эмоций.2. Правила поведения в конфликтах. Влияние толерантности на разрешение конфликтной ситуации.3. Стресс. Способы преодоления стрессовых ситуаций. |
| **Практическое занятие:** | 2 |  |
| Спор, дискуссия, полемика: происхождение и психологические особенности.Обретение стрессоустойчивости в деловом общении. |
| **Раздел 3. Этические формы общения** | **10** |  |
| **Тема 3.1.** **Общие сведения об этической культуре** | **Содержание учебного материала:**1. Понятие: этика и мораль. Категории этики. Нормы морали. 2. Моральные принципы и нормы как основа эффективного общения. | 4 | 2 |
| **Тема 3.2.****Профессиональная этика** | **Содержание учебного материала:** | 2 |  |
| 1. Назначение профессиональной этики. Основные принципы профессиональной этики.2. Деловой этикет в профессиональной деятельности. Взаимосвязь делового этикета и этики деловых отношений. |
| **Практическое занятие:** | 2 |  |
| Разработка этических норм профессиональной деятельности бухгалтера.Этика поведения бухгалтера. Создание своего имиджа.. |
|  | **Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет)** | **2** |  |
|  | **Всего** | **46** |  |

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

# 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Занятия проводятся в кабинете социально-экономических дисциплин (аудитория 107), который имеет оснащение:

Количество посадочных мест – 32

Столы ученические - 16 шт.

Стулья ученические – 32 шт.

Стол преподавателя – 1 шт.

Стул преподавателя – 1 шт.

Учебная доска – 1 шт.

Плазменный телевизор – 1 шт.

Переносной ноутбук с программным обеспечением – 1 шт.

Флипчат – 1 шт.

Помещение для самостоятельной работы (аудитория 105) укомплектовано оборудованием:

Количество посадочных мест – 42

Столы ученические – 18 шт.

Столы компьютерные – 6 шт.

Стулья ученические – 42 шт.

Стол преподавателя – 1 шт.

Стул преподавателя – 1 шт.

Учебная доска – 1 шт.

Шкаф книжный встроенный для наглядных пособий, учебного материала и методической литературы -1 шт.

Шкаф книжный для наглядных пособий, учебного материала и методической литературы -1 шт.

Системный блок с монитором для самостоятельной работы студентов - 6 шт.

Точка доступа wi-fi – 1 шт.

Проектор – 1 шт.

Экран для проектора – 1 шт.

Переносной ноутбук с программным обеспечением – 1 шт.

Программные продукты:

Libreoffice.

Использование электронно-библиотечных систем «Университетская библиотека онлайн» и «Юрайт».

**3.2. Информационное обеспечение обучения**

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

***ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:***

1. Коноваленко М. Ю.Психология общения: Учебник для СПО/ М. Ю. Коноваленко, В. А. Коноваленко. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 468 с. – (Серия: Профессиональное образование). – http:// [biblio](http://biblio)-online.ru/

2. Лавриненко В. Н. Психология общения: Учебник и практикум для СПО/ В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова; под ред. В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 350 с. – (Серия: Профессиональное образование). – http:// [biblio](http://biblio)-online.ru/

***ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:***

1. Болотова А. К. Социальные коммуникации. Психология общения: Учебник и практикум для СПО/ А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 327 с. – (Серия: Профессиональное образование). – http:// [biblio](http://biblio)-online.ru/

2. Рамендик Д. М. Психология делового общения: Учебник и практикум для СПО/ Д. М. Рамендик. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 207 с. – (Серия: Профессиональное образование). – http:// [biblio](http://biblio)-online.ru/

3. Садовская В. С. Психология общения: Учебник и практикум для СПО/ В. С. Садовская, В. А. Ремизов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 169 с. – (Серия: Профессиональное образование). – http:// [biblio](http://biblio)-online.ru/

**Интернет ресурсы:**

Сайт Конфликтология [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.conflicktology.narod.ru](http://www.google.com/url?q=http%3A%2F%2Fwww.conflicktology.narod.ru&sa=D&sntz=1&usg=AFQjCNHX_zsybCJAgjx8lCi1fXH-Q2PzQg), свободный. – Загл. с экрана.

Тренинг «Этика и психология делового общения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.wintube.ru/video/i7-ltVBW03s/trening-%12etika-i-psikhologiya-delovogo-obshcheniya%12/](http://www.google.com/url?q=http%3A%2F%2Fwww.wintube.ru%2Fvideo%2Fi7-ltVBW03s%2Ftrening-%2512etika-i-psikhologiya-delovogo-obshcheniya%2512%2F&sa=D&sntz=1&usg=AFQjCNEHAEXI7SdZow53dZePyt_T57-qYw), свободный. – Загл. с экрана.

Тренинг «Деловое общение» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.youtube.com/watch?v=-68PGb5Xuy4>, свободный. – Загл. с экрана.

**Электронные библиотеки:**

1. ЭБС Университетская библиотека онлайн. – Режим доступа: [http://www.biblioclub.ru/](file:///%5C%5Cfs%5C%D0%A1%D0%B5%D0%BA%D1%80%D0%B5%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%8C%5C%D0%9E%D0%B1%D1%89%D0%B8%D0%B5%5C9%20-%20%D0%A3%D0%A7%D0%95%D0%91%D0%9D%D0%AB%D0%99%20%D0%9E%D0%A2%D0%94%D0%95%D0%9B%5C%D0%A8%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B0%5C%D0%A1%D0%9F%D0%98%D0%A1%D0%9A%D0%98%20%D0%9B%D0%98%D0%A2-%D0%A0%D0%AB%20%D0%BD%D0%BE%D1%8F%D0%B1%D1%80%D1%8C%202018%20%D0%A1%D0%9F%D0%9E%5C%20http%3A%5Cwww.biblioclub.ru%5C)

2. ЭБС Юрайт. – Режим доступа: <http://www.biblio-online.ru/>

# 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты обучения****(освоенные умения, усвоенные знания)** | **Коды формируемых профессиональных и общих компетенций** | **Формы и методы контроля и оценки результатов обучения** |
| **Умения:** |  |  |
| планировать, прогнозировать и анализировать деловое общение | **ОК 03****ОК 04****ОК 05****ОК 09** | Устный опросТестированиеОценка выполнения практической работыОценка выполнения самостоятельного творческого задания |
| применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности | **ОК 03****ОК 04****ОК 05****ОК 09** | Оценка выполнения практической работыОценка выполнения самостоятельного творческого заданияУстный опросТестирование |
| использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения | **ОК 03****ОК 04****ОК 05****ОК 09** | Устный опросОценка выполнения практической работыОценка рефератовОценка выполнения самостоятельного творческого задания |
| устанавливать деловые контакты с учетом особенностей партнеров по общению и соблюдением делового этикета | **ОК 03****ОК 04****ОК 05****ОК 09** | Устный опросОценка выполнения практической работыОценка рефератов |
| использовать эффективные приемы управления конфликтами | **ОК 03****ОК 04****ОК 05****ОК 09** | Оценка выполнения практической работы |
| **Знания:** |  |  |
| цели, функции, виды и уровни общения | **ОК 03****ОК 04****ОК 05****ОК 09** | Оценка презентаций по заданным темамТестирование |
| роли и ролевые ожидания в общении | **ОК 03****ОК 04****ОК 05****ОК 09** | Устный опросОценка докладов |
| специфику делового общения, структуру коммуникативного акта и условия установления контакта | **ОК 03****ОК 04****ОК 05****ОК 09** | Устный опросТестирование |
| нормы и правила профессионального поведения и этикета | **ОК 03****ОК 04****ОК 05****ОК 09** | Письменный опросОценка выполнения самостоятельного творческого заданияОценка выполнения практической работыОценка рефератов |
| механизмы взаимопонимания в общении | **ОК 03****ОК 04****ОК 05****ОК 09** | Устный опросОценка выполнения практической работы |
| техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения | **ОК 03****ОК 04****ОК 05****ОК 09** | Устный опросОценка выполнения практической работы |
| этические принципы общения | **ОК 03****ОК 04****ОК 05****ОК 09** | Устный опросОценка выполнения практической работы |
| влияние индивидуальных особенностей партнеров на процесс общения | **ОК 03****ОК 04****ОК 05****ОК 09** | ТестированиеОценка выполнения практической работы |
| источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов | **ОК 03****ОК 04****ОК 05****ОК 09** | Устный опросОценка выполнения практической работы |
| закономерности формирования и развития команды | **ОК 03****ОК 04****ОК 05****ОК 09** | Устный опросОценка выполнения практической работы |

**4.2. Фонд оценочных средств.**

**Критерии по уровням деятельности с учетом всех выполняемых заданий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Уровни деятельности** | **Критерии оценки** | **№ вопроса** |
| **Эмоционально-психологический** | Проявляет эмоциональную устойчивость при выполнении задания | 1,2 |
| Демонстрирует уверенность при использовании приемов саморегуляции поведения в процессе межличностного общения |
| **Регулятивный** | Предъявляет свидетельства освоения данной дисциплины (результаты текущего контроля)  | 3,4,5,6,7,8,9 |
| Соблюдает последовательность выполнения приемов общения, правил слушания, ведения беседы, убеждений |
| Последовательно выполняет задание по предложенному алгоритму |
| Организует собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем |
| **Аналитический** | Анализирует поставленную задачу, осуществляет текущий и итоговый контроль, оценивает и корректирует собственную деятельность, несет ответственность за результаты своей работы.  | 10,11,12,13,14,15 |
| Характеризует механизмы взаимопонимания в общении |
| **Социальный** | Владеет методами работы с информационными источниками | 16,17,18,19 |
| Владеет способами поиска дополнительной информации |
| Осуществляет выбор необходимой информации для решения поставленных задач |
| **Творческий** | Выполняет ситуационные и практико-ориентированные задания | 20 |
| Предлагает нестандартные решения поставленных задач |
| **Самосовершенствование** | Проверяет качество и делает анализ результатов своей работы | 21 |
| Делает выводы в соответствии с поставленной задачей |

**КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ**

0 - критерий не проявился

1 - критерий частично проявился

2 - критерий проявился в полном объеме

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

**Письменная работа (тест)**

***Выберите один правильный ответ (правильный ответ оценивается в 1 балл)***

1. Дано определение: закономерные связи субъекта с природным и социокультурным миром, запечатленные в системе чувственных и умственных образов этого мира, мотивов, побуждающих действовать, а также в самих действиях, переживаниях своих отношений к другим людям и самому себе, в свойствах личности как ядра этой системы. Это определение относится к понятию предмет психологии?

 Да Нет

2. Психология наука о душе ?

 Да Нет

3. Понятие, обозначающее совокупность устойчивых психологических качеств человека, составляющих его индивидуальность называется:

а) индивид;

б) личность;

в) человек;

г) лидер;

д) анализатор.

4. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта, называется:

а) эскалация;

б) конфликтная ситуация;

в) конфликтоген;

г) инцидент;

д) компромисс.

5. К невербальным средствам общения относятся:

а) речь;

б) язык;

в) улыбка;

г) стереотип;

д) коммуникация.

6. Тип темперамента, характеризующийся энергичностью, повышенной работоспособностью и быстротой реакций называется:

а) меланхолик;

б) аритмик;

в) сангвиник;

г) флегматик;

д) холерик.

7. Человек, характеризующийся пониженной реактивностью, слабо развитыми, замедленными выразительными движениями называется:

а) холерик;

б) сангвиник;

в) меланхолик;

г) флегматик;

д) ипохондрик.

8. Вам предложен список понятий, который составляет структуру личности, одно из понятий внесено ошибочно, укажите какое:

а) способности;

б) темперамент;

в) характер;

г) воля;

д) эмоции;

е) мотивация;

ж) индивидуальность;

з) общение.

9. Человек, черта характера которого побуждает бескорыстно приходить на помощь людям и животным называется:

а) анализатор;

б) эгоист;

в) холерик;

г) альтруист;

д) лидер.

10. Способность человека к сопереживанию и сочувствию другим людям называется:

а) симпатией;

б) апатией;

в) аттракцией;

г) эмпатией;

д) атрибуцией.

**Закончите предложение (правильный ответ оценивается в 1 балл)**

**11.** Наука, изучающая психические особенности личности называется…

**12.** Коммуникативная сторона общения – это …

**13.** Элементарные переживания, возникающие у человека под влиянием общего состояния организма, называются…

**14.** Процессы воспроизводства и переработки разнообразной информации называются …

**15. Установите соответствие** о характеристике типов темперамента личности, вписав ответ в таблицу:

|  |  |
| --- | --- |
| а) характеризуется отличается повышенной активностью ,работоспособностью, целеустремленностью | 1) меланхолик |
| б) характеризуетсямалоактивностью, медлительностью, спокойствием | 2) экстраверсия |
| в) характеризуется повышенной возбудимостью и неуравновешенностью поведения | 3) сангвиник |
| г) характеризуется спокойствием, работоспособностью, постоянством | 4) холерик |
| д) характеризуется внешними впечатлениями | 5) флегматик |
|  | 6) интраверсия |

*Модельный ответ*

|  |  |
| --- | --- |
| Количество правильно указанных соответствий | Балл |
| Правильно указаны 4-5 соответствий | 3 |
| Правильно указаны 2-3 соответствия | 2 |
| Правильно указано 1 соответствие | 1 |
| Нет правильных соответствий | 0 |

**16. Установите соответствие** механизмов межличностной перцепции, вписав ответ в таблицу:

|  |  |
| --- | --- |
| а) эмпатия | 1) интерпретация чужого поведения |
| б) рефлексия | 2) уподобления себя другому |
| в) каузальная атрибуция | 3) эмоциональное сопереживание |
| г) идентификация | 4) форма познания, основанная на положительные чувства |
| д) аттракция | 5) обращение назад |
|  | 6) устойчивый образ какого-то явления или человека |

*Модельный ответ*

|  |  |
| --- | --- |
| Количество правильно указанных соответствий | Балл |
| Правильно указаны 4-5 соответствий | 3 |
| Правильно указаны 2-3 соответствия | 2 |
| Правильно указано 1 соответствие | 1 |
| Нет правильных соответствий | 0 |

**17.** Вашему вниманию представлены утверждения, в которых содержатся ошибочные сведения. *Укажите их, поставив отметку*

а) межличностное общение связано с использованием специальных средств;

б) прямое общение, при котором информация передается через посредника;

в)манипулятивное общение – это скрытое управление собеседником;

г) диалогическое общение основано на равноправии;

д)массовое общение осуществляется с помощью СМИ;

е) прямое общение – это естественный контакт лицом к лицу.

*Модельный ответ*

|  |  |
| --- | --- |
| Количество правильно указанных соответствий | Балл |
| Правильно указаны 2 соответствия | 2 |
| Правильно указано 1 соответствие | 1 |
| Нет правильных соответствий | 0 |

18. Расставьте по степени значимости для вас пирамиду потребностей личности по А.Маслоу (от меньшей к большей) и выразите свой выбор выводом:

-потребности в самоактуализации (реализация своих целей, способностей, развитие собственной личности)

-потребности в безопасности (чувствовать себя защищенным, избавиться от страха и неудач, от агрессивности)

-потребности уважения (компетентность, достижение успехов, одобрения, признание, авторитет)

-эстетические потребности (гармония, порядок, красота)

-познавательные потребности (знать, уметь, понимать, исследовать)

-физиологические потребности (голод, жажда, половое влечение и другие)

-потребности в принадлежности и любви (принадлежность к общности, находиться рядом с людьми, быть признанным и принятым ими)

*Модельный ответ*

|  |  |
| --- | --- |
| Количество правильно указанных соответствий | Балл |
| Правильно указаны 7-6 ответов | 5 |
| Правильно указаны 5-4 ответа | 4 |
| Правильно указаны все 3 ответа | 3 |
| Правильно указаны 2 ответа | 2 |
| Правильно указан 1ответ | 1 |
| Нет правильных ответов | 0 |

19. Расставить по степени значимости для вас (от большего к меньшему) типы темперамента:

а) холерик;

б) меланхолик;

в) флегматик;

г) сангвиник.

*Модельный ответ*

|  |  |
| --- | --- |
| Количество правильно указанных соответствий | Балл |
| Правильно указаны все 4 ответа | 4 |
| Правильно указаны 3 ответа | 3 |
| Правильно указаны 2 ответа | 2 |
| Правильно указан 1ответ | 1 |
| Нет правильных ответов | 0 |

20. Разрешить конфликтную ситуацию «Наказывая – не унижай» по следующей схеме:

- тип конфликта;

- тип конфликтогена;

- инцидент;

- конфликтная ситуация;

- формула конфликта.

В бригаде работают 3 человека, выполняя одинаковую работу. Один из членов бригады проявляет большую активность, тем самым обеспечивает лучший результат работы всей бригады. Начальник, замечая это, выделяет этому работнику большую премию, чем остальным. Получая заработную плату, остальные возмутились: почему им заплатили меньше, чем другому, которого они обвинили в «подхалимаже». Найдите пути решения конфликтной ситуации. Ответы запишите в отведенные для этого строки в бланке ответов.

*Модельный ответ*

|  |  |
| --- | --- |
| Количество правильно указанных параметров | Балл |
| Правильно указаны все 5, 4 параметра | 4 |
| Правильно указаны 3 параметра | 3 |
| Правильно указаны 2 параметра | 2 |
| Правильно указан 1параметр | 1 |
| Нет правильных ответов | 0 |

21.Разрешить конфликтную ситуацию «Наказывая – не унижай» по следующей схеме:

- тип конфликта;

- тип конфликтогена;

- инцидент;

- конфликтная ситуация;

- формула конфликта;

**Ситуация:** «Сын учится в 6-ом классе. Мальчик энергичный, неусидчивый, упрямый. На уроке музыки мешал учителю и тот удалил его из класса. На следующие уроки учитель его не допускает, требуя прежде публичного извинения. Мальчик отказывается. После вызова родителей в школу с ним говорили дома «по-разному». После этого подросток перестал посещать и другие уроки»

*Модельный ответ*

|  |  |
| --- | --- |
| Количество правильно указанных параметров | Балл |
| Правильно указаны все 5, 4 параметра | 4 |
| Правильно указаны 3 параметра | 3 |
| Правильно указаны 2 параметра | 2 |
| Правильно указан 1параметр | 1 |
| Нет правильных ответов | 0 |

**ИНСТРУМЕНТ ПРОВЕРКИ**

**Ключ к тесту**

|  |
| --- |
| ***Выберите один правильный ответ*** |
| № задания | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Вариант ответа | да | да | б | г | в | в | в | з | г | г |
| ***Закончите предложение*** |
| № задания | 11 | 12 | 13 | 14 |
| Ответ | психология | взаимный обмен информацией между собеседниками, передаче и приеме знаний, мнений и чувств | эмоции | общение |

**15. Установите соответствие, вписав ответ в таблицу:**

|  |  |
| --- | --- |
| а) характеризуется повышенной активностью ,работоспособностью, целеустремленностью | 3) сангвиник |
| б) характеризуетсямалоактивностью, медлительностью, спокойствием | 1) меланхолик  |
| в) характеризуется повышенной возбудимостью и неуравновешенностью поведения | 4) холерик |
| г) характеризуется спокойствием, работоспособностью, постоянством | 5) флегматик |
| д) характеризуется внешними впечатлениями | 2) экстраверсия |

**16. Установите соответствие, вписав ответ в таблицу:**

|  |  |
| --- | --- |
| а) эмпатия | 3) эмоциональное сопереживание |
| б) рефлексия | 5) обращение назад |
| в) каузальная атрибуция | 1) интерпретация чужого поведения |
| г) идентификация | 2) уподобления себя другому |
| д) аттракция | 4) форма познания, основанная на положительные чувства |

17. **Укажите ошибочные утверждения, поставив отметку**

|  |  |
| --- | --- |
| Утверждение | Отметка |
| а) межличностное общение связано с использованием специальных средств |  |
| б) прямое общение, при котором информация передается через посредника |  |
| в) манипулятивное общение – это скрытое управление собеседником |  |
| г) диалогическое общение основано на равноправии |  |
| д) массовое общение осуществляется с помощью СМИ |  |
| е) прямое общение – это естественный контакт лицом к лицу |  |

**18. Расставьте по степени значимости для вас пирамиду потребностей личности по А.Маслоу ( от меньшей к большей ) и выразите свой выбор выводом:**

|  |  |
| --- | --- |
| -потребности в самоактуализации (реализация своих целей, способностей, развитие собственной личности) | 7 |
| -потребности в безопасности (чувствовать себя защищенным, избавиться от страха и неудач, от агрессивности) | 2 |
| -потребности уважения (компетентность, достижение успехов, одобрения, признание, авторитет) | 4 |
| -эстетические потребности (гармония, порядок, красота) | 6 |
| -познавательные потребности (знать, уметь, понимать, исследовать)  | 5 |
| -физиологические потребности (голод, жажда, половое влечение и другие) | 1 |
| -потребности в принадлежности и любви (принадлежность к общности, находиться рядом с людьми, быть признанным и принятым ими) | 3 |

**19. Расставить по степени значимости для вас (от большего к меньшему) типы темперамента:**

|  |  |
| --- | --- |
| Утверждение | Отметка |
| а) холерик | 2 |
| б) меланхолик | 4 |
| в) флегматик | 3 |
| г) сангвиник | 1 |

**БЛАНК ОТВЕТОВ**

|  |
| --- |
| ***Выберите один правильный ответ*** |
| № задания | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Вариант ответа |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Закончите предложение*** |
| № задания | 11 | 12 | 13 | 14 |
| Ответ |  |  |  |  |

**15. Установите соответствие, вписав ответ в таблицу:**

|  |  |
| --- | --- |
| а) характеризуется повышенной активностью ,работоспособностью, целеустремленностью |  |
| б) характеризуетсямалоактивностью, медлительностью, спокойствием |  |
| в) характеризуется повышенной возбудимостью и неуравновешенностью поведения |  |
| г) характеризуется спокойствием, работоспособностью, постоянством |  |
| д) характеризуется внешними впечатлениями |  |

**16. Установите соответствие, вписав ответ в таблицу:**

|  |  |
| --- | --- |
| а) эмпатия |  |
| б) рефлексия |  |
| в) каузальная атрибуция |  |
| г) идентификация |  |
| д) аттракция |  |

17. **Укажите ошибочные утверждения, поставив отметку**

|  |  |
| --- | --- |
| Утверждение | Отметка |
| а) межличностное общение связано с использованием специальных средств |  |
| б) прямое общение, при котором информация передается через посредника |  |
| в) манипулятивное общение – это скрытое управление собеседником |  |
| г) диалогическое общение основано на равноправии |  |
| д) массовое общение осуществляется с помощью СМИ |  |
| е) прямое общение – это естественный контакт лицом к лицу |  |

**18. Расставьте по степени значимости для вас пирамиду потребностей личности по А.Маслоу (от меньшей к большей ) и выразите свой выбор выводом:**

|  |  |
| --- | --- |
| -потребности в самоактуализации (реализация своих целей, способностей, развитие собственной личности) |  |
| -потребности в безопасности (чувствовать себя защищенным, избавиться от страха и неудач, от агрессивности) |  |
| -потребности уважения (компетентность, достижение успехов, одобрения, признание, авторитет) |  |
| -эстетические потребности (гармония, порядок, красота) |  |
| -познавательные потребности (знать, уметь, понимать, исследовать)  |  |
| -физиологические потребности (голод, жажда, половое влечение и другие) |  |
| -потребности в принадлежности и любви (принадлежность к общности, находиться рядом с людьми, быть признанным и принятым ими) |  |

**19. Расставить типы темперамента, в зависимости от степени проявления активности (от большего к меньшему):**

|  |  |
| --- | --- |
| а) холерик |  |
| б) меланхолик |  |
| в) флегматик |  |
| г) сангвиник |  |

**20. Разрешить конфликтную ситуацию «Наказывая – не унижай» по следующей схеме:**

-тип конфликта;

-тип конфликтогена;

-инцидент;

-конфликтная ситуация;

-формула конфликта.

 «В бригаде работают 3 человека, выполняя одинаковую работу. Один из членов бригады проявляет большую активность, тем самым обеспечивает лучший результат работы всей бригады. Начальник, замечая это, выделяет этому работнику большую премию, чем остальным. Получая заработную плату, остальные возмутились: почему им заплатили меньше, чем другому, которого они обвинили в «подхалимаже». Найдите пути решения конфликтной ситуации. Ответы запишите в отведенные для этого строки в бланке ответов

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**21. Разрешить конфликтную ситуацию «Наказывая – не унижай» по следующей схеме:**

-тип конфликта;

-тип конфликтогена;

1. -инцидент;

-конфликтная ситуация;

-формула конфликта.

**Ситуация:** «Сын учится в 6-ом классе. Мальчик энергичный, неусидчивый, упрямый. На уроке музыки мешал учителю и тот удалил его из класса. На следующие уроки учитель его не допускает, требуя прежде публичного извинения. Мальчик отказывается. После вызова родителей в школу с ним говорили дома «по-разному». После этого подросток перестал посещать и другие уроки». Ответы запишите в отведенные для этого строки в бланке ответов

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 **Формы оценки результативности обучения для зачета:**

- традиционная система отметок в баллах за каждую выполненную работу, на основе которых выставляется итоговая отметка в виде зачет или незачет.

**Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам выполнения зачетных заданий проводится в соответствии с универсальной шкалой (таблица)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Процент результативности****(правильности ответов)** | **Количество баллов** | **Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений** |
| **Отметка** | **Вербальный аналог** |
| **Письменная работа (тест)** |
| 90 – 100 | 32-35 | 5 | отлично |
| 80 – 89 | 28-31 | 4 | хорошо |
| 79 – 61 | 22-27 | 3 | удовлетворительно |
| 60 и менее | 21 и менее | 2 | неудовлетворительно |

**2.1 Задания для текущего контроля**

**Практические задания для текущего контроля освоения дисциплины**

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 1**

**1. «Переселение душ»**

Если б был верен тезис о переселении душ, во что или в кого вы хотели бы воплотиться в следующей жизни?

**2. «Сводка погоды»**

Описать своё настроение в форме сводки погоды

**3. «Девиз»**

Практически у каждого из нас есть высказывание, цитата или фраза, которые способны поддержать нас в трудную минуту. Какое высказывание, фраза или крылатое выражение вы бы взяли для своего девиза?

**4. «Кто я?»**

Ответить на этот вопрос 5 раз

**5. «Волшебный круг»**

Начертите круг, в центре окружности «Я» и от него еще 4 круга.

В каждом круге пропишите качества, качества могут быть не только положительными, но и отрицательными.

Напишите 3-4 качества в каждом круге:

1) Качества, которые проявляются ежедневно;

2) Качества, проявляющиеся часто, но не каждый день;

3) Качества, которые проявляются редко;

4) Качества, которых у вас нет, но вы бы хотели приобрести

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 2**

**«Коммуникативные сигналы»**

Для того чтобы вступить в контакт и быть услышанным, человек использует три вида коммуникативных сигналов: вербальные (речевые), невербальные (жесты, мимика, расположение и др.), паралингвистические (особенности голоса, интонации, использование отдельных слов). От того, насколько правильно мы используем эти сигналы, зависит успех выступления, качество разговора, позитивное или негативное восприятие нас слушателями.

При первом контакте, люди доверяют на 55% паралингвистическим

сигналам, на 38% невербалике и на 7% речи выступающего.

Вербальные сигналы, располагающие к контакту:

1. Отчетливое приветствие;

2. Начало выступления, обозначенный конец (вывод из вышесказанного)

3. Оригинальность выступления, использование примеров.

**Невербальные сигналы:**

1. Мимика живая, естественно изменяющееся выражение лица; доброжелательная улыбка;

2. Контакт глаз (3-5 секунд, частота контакта – не реже 1 раза в минуту);

3. Жесты: умеренные, отсутствие «крестов» (закрытые позы, скрещенные руки, ноги), не допускаются резкие, размашистые движения).

**Паралингвистические сигналы:**

1. Отчетливый голос, но не резкий;

2. Доброжелательные интонации;

3. Быстрота речи: умеренная.

**Вопросы:**

1. Какие вербальные сигналы, располагающие к контакту вы можете назвать?

2. Какие невербальные сигналы, располагающие к контакту вы можете назвать?

3. Какие паралингвистические сигналы, располагающие к контакту вы можете назвать?

**Задание «Выступление без подготовки»**

Цели: отработка умения вступать в контакт, выступать перед аудиторией, диагностика участниками своего уровня коммуникабельности.

Продолжительность выступления 2-3 минуты.

О предмете выступления участник узнает за несколько секунд до выступления (вытащить карточку из рук ведущего).

Участнику предоставляется выбор начала выступления: он может выйти, а затем зайти в аудиторию и начать свое выступление, или может начать выступление сразу и т.д.

Выбирается один участник для выступления. Задача выступающего: установить контакт с аудиторией, заинтересовать своим рассказом. Задачи зрителей: наблюдение за выступлением, морально-эмоциональная поддержка после выступления (аплодисменты).

Важное условие: Каким бы ни было выступление, после его окончания участники хлопают выступающему.

Обсуждение результатов (вопросы задаются сначала самому участнику, затем всей группе):

1) Какие впечатления от выступления, какие чувства вы испытываете сейчас?

2) Удалось ли установить контакт с аудиторией? Если нет, почему? Если, да, с помощью чего?

3) Куда вы смотрели во время выступления? Был ли контакт глаз?

4) Какими были мимика, жесты, темп речи?

5) Каким был голос: робкий, решительный, четкий?

6) Было ли ваше выступление ярким, выразительным?

7) Было ли начало и конец выступления?

8) Представились ли вы, когда вошли?

9) Был ли рассказ выступающего интересным? (использовались ли примеры, юмор, интересные факты?)

Слова для выступления:

Информационное совещание;

Деловые переговоры;

Выступление с докладом

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 3**

**«Ассертивное поведение. Эффективные техники отказа»**

Цели: обучение эффективному общению и умению договариваться, неагрессивно отстаивать свою позицию. Возможность сравнения вариантов уверенного, неуверенного, агрессивного отказа. Овладение умениями уверенного, аргументированного отказа в ситуациях выбора.

В течение 10 минут вам необходимо придумать как можно больше аргументов для отказа в ситуации.

Ситуации:

1. Дать списать;

2. Обмануть собеседника;

3. Одолжить телефон.

Обсуждение:

- Легко ли было отказываться? Что чувствовали, когда говорили «нет»?

**«Ответ: «нет»**

Один участник играет роль человека, на которого оказывают давление, и он должен найти выход из создавшегося положения, говоря «нет». Остальные могут изображать роль подстрекателей, которые оказывают давление.

1. Твой друг предлагает тебе:

- прогулять занятия;

- сделать кому-нибудь пакость.

2. Незнакомый человек уговаривает тебя:

- пойти с ним в клуб;

- рассказать о себе.

3. Группа друзей хочет, чтобы:

- ты тихо ушел ночью из дома, и встретиться с ними;

- ты с ними выпил.

Как сказать «НЕТ»

1. Спасибо, нет (твердо и решительно);

2. Честно скажите о вашей позиции: «Нет, я не хочу, не буду!»

3. Обоснуйте свою позицию. Предложите альтернативу.

4. Переведите разговор на предлагающего. Выясните, зачем ему это нужно.

5. Поменяйте тему.

6. Отойдите от этого человека.

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 4**

Как вы думаете, какая цель на сегодняшнее занятие у нас? Подумайте, и запишите ее в свою таблицу.

Знакомство

Сегодня нам предоставляется прекрасная возможность, обычно не допустимая в реальной жизни, - выбрать себе имя. Ведь часто бывает: кому-то не очень нравится имя, данное ему родителями; кого-то не устраивает форма обращения, привычная для окружающих, - скажем все вокруг зовут девушку «Юлька», а ей хочется, чтобы к ней обращались «Юлечка»; некоторым по душе, если их называют, но по отчеству, без имени – Михайловна. А кто-то в тайне мечтает об имени, которое носит его кумир.

У Вас есть 30 секунд для того, чтобы подумать и выбрать для себя имя на время занятия и написать его на листке (бейджике).

Все остальные и ведущий, в течение всего занятия будут обращаться к Вам только по этому имени. Пишите то имя, с которым Вы будете чувствовать себя комфортно.

Упражнение № «Имя и эпитет»

Группа рассаживается по кругу и каждый по очереди представляется остальным, называя свое имя и эпитет. Это прилагательное должно начинаться с той же буквы, что и имя, позитивно характеризовать человека и по возможности содержать преувеличение (гениальный Гена).

Участник должен сначала повторить имя и эпитет предыдущего выступающего, затем назвать свою комбинацию.

**Вопросы для обсуждения:**

Какие эпитеты меня впечатлили?

Какие имена мне было трудно запомнить?

К кому я теперь испытываю интерес?

В любой группе существуют правила, по которым она работает или придерживается. И я предлагаю ряд определенных правил, можете также и вы предложить свои правила, которых мы будим с вами придерживаться. Правила это нормы, которые значительно сокращают потери времени, позволяют продуктивно работать над собой и помогают достичь главной цели занятия.

**Правила групповой работы**

1. Обращаться друг к другу по имени;

2. Принцип доброжелательности. Принимать себя и других, такими, какие мы есть. Мы относимся к другим участникам доброжелательно и уважительно;

3. Быть искренними;

4. Избегать оценок друг друга;

5. Активное участие в происходящем;

6. 1 микрофон. Уважение к говорящему. Этим правилом напоминаем, что перебивать друг друга, даже при обсуждении не допустимо;

7. Каждому члену группы – как минимум одно хорошее и доброе слово;

8. «Правило круга». Конфиденциальность всего происходящего в группе. Информация, озвученная во время занятия не будет вынесена за пределы круга;

9. Общение по принципу «здесь и сейчас». Во время работы участники обсуждают только те вопросы, которые значимы именно в данный промежуток времени;

10. Отключить мобильный телефон, либо поставить в беззвучный режим;

**Правило активности.** Все участники принимают активное участие в обсуждении, выполнении заданий;

Я высказывания. Высказывать свое личное мнение, выражая его во фразах, которые начинаются со слов: «Я считаю…», «Я думаю…», «Мне это не понятно…»

**Упражнение «Ловец блага»**

Цель: развивать умения позитивного отношения к жизненным ситуациям.

(Звучит тихая инструментальная музыка.)

**Инструкция**

Чтобы с вами не случилось, во всем старайтесь находить положительные стороны. Давайте потренируемся. Найдите и запишите, пожалуйста, положительные моменты в следующих ситуациях:

Вы собираетесь на работу, погода встречает Вас проливным дождем.

Вы опаздываете на работу, прибегаете на остановку, а автобус перед «Вашим носом» уезжает.

У вас нет денег, чтобы уехать куда-нибудь в каникулы.

Вас не поздравила с праздником подруга/друг.

*Комментарии для ведущего*

Участники пишут для каждой ситуации свои положительные моменты. Каждый по очереди проговаривает эти моменты. Участнику, указавшему более 5 положительных моментов в каждой предложенной ситуации, вручается медаль: «Ловец блага»!

**Упражнение «Кинопроба»**

Цель: развитие чувства собственной значимости.

Составьте список из 3-5 вещей, событий, достижений в своей жизни, которыми вы гордитесь.

Выберите в своем списке одно достижение, которым Вы гордитесь больше всего.

Встаньте и скажите всем: «Я не хочу хвастаться, но ...» и дополните словами о своем достижении.

Вопросы для обсуждения:

Что вы чувствовали, делясь своими достижениями?

Как вам кажется – другие испытывали то же, что и вы, когда выступали? Почему?

**«Какая всё же у меня и у тебя есть прелестная штучка»**

Вы все принесли с собой вещь, которая вам дорога, возможно, вы выбрали ее лично, либо вам ее подарили. Покажите эту вещь и расскажите о ней.

**«Расскажи о…»**

Каждый из участников берет в руки свой предмет и от лица этого предмета рассказывает о своем обладателе.

**«Твоя прелесть»**

Необходимо рассказать о предмете, который вам понравился, про который вы могли бы сказать «Твоя прелесть». В течение нескольких секунд расскажите, чем именно этот предмет понравился вам. Чем этот предмет может понравиться другим.

**«Зато ты…»**

Каждый из участников подписывает свой лист и пишет на нем один свой недостаток. Далее передает свой лист другим участникам. Они пишут на его листке «ЗАТО ТЫ…» и далее какое-то положительное качество этого человека.

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 5**

**«Двое рисуют одним карандашом»**

Участники объединяются в пары. У каждой пары лист бумаги и карандаш.

Задание: партнеры в парах, не договариваясь заранее, молча, держа вдвоем один карандаш, должны нарисовать на листе бумаги произвольный рисунок.

Вопросы:

1. Что вы нарисовали?

2. Как вы решали, кто будет лидировать?

3. Был ли один лидер или лидерство переходило от одного партнера к другому?

Для получения оценки за практическое занятие преподавателем определяются соответствующие **критерии**:

Отлично - использование полученных знаний при выполнении иных заданий по теме, решение типовых практических задач или тестов, творческое применение полученных знаний.

Хорошо - выполнение задания на уровне понимания, т. е. студент, используя краткую запись в схеме или таблице способен осуществить процесс нахождения существенных признаков, связи исследуемых объектов, выделение из всей массы несущественного и случайного, установления сходства и различий – в конечном итоге сопоставление полученной информации с имеющимися знаниями.

Удовлетворительно - выполнение задания на уровне запоминания (чтение, пересказ, воспроизведение изученного материала через схему, таблицу, но в полной мере не может воспользоваться результатами своей работы).

Неудовлетворительно - выполнение задания на уровне распознавания – поверхностное знакомство с текстом, неполное понимание сути вопроса.

**Промежуточная аттестация**

 **Вопросы для подготовки к дифференцированному зачету**

1. Межличностная коммуникация. Структура речевой коммуникации

2. Успешность коммуникации и коммуникативные навыки

3. Групповая и массовая коммуникация

4. Организация: структура, отношения, коммуникационные потоки

5. Нормы делового этикета и их значение в бизнесе

6. Виды профессиональной этики. Кодексы профессиональной этики.

7. Психологическая структура взаимопонимания. Эмпатия. Уровни эмпатии. Рефлексия.

8. Этика делового общения. Искусство и успех делового общения. Этические нормы и принципы.

9. Способы выступления с речью. Установление контакта с аудиторией.

10. Этика и психология деловых бесед и переговоров.

11. Взаимоотношения внутри коллектива.

12. Виды конфликтов и способы их разрешения в трудовом коллективе.

**Критерии оценки**

«5» (отлично) – уровень выполнения требований значительно выше удовлетворительного: отсутствие ошибок, использование дополнительного материала, полнота и логичность раскрытия вопроса; самостоятельность суждений, отражение своего отношения к предмету обсуждения; не более одного-двух недочетов; логичность и полнота изложения.

«4» (хорошо) – уровень выполнения требований выше удовлетворительного: использование дополнительного материала, полнота и логичность раскрытия вопроса; самостоятельность суждений, отражение своего отношения к предмету обсуждения. Наличие 2-3; незначительные нарушения логики изложения материала; использование нерациональных приемов решения учебной задачи; отдельные неточности в изложении материала;

«3» (удовлетворительно) – достаточный минимальный уровень выполнения требований, предъявляемых к конкретной работе; не более 4-6 ошибок; отдельные нарушения логики изложения материала; неполнота раскрытия вопроса;

«2» (неудовлетворительно) – уровень выполнения требований ниже удовлетворительного: наличие более 6 ошибок; нарушение логики, неполнота, нераскрытость обсуждаемого вопроса, отсутствие аргументации либо ошибочность ее основных