|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Autogenerated |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ** **ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ****«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»****(ДГТУ)** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | УТВЕРЖДАЮ |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Директор КЭУП |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ В.И. Мигаль |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Психология общения** |
| рабочая программа дисциплины (модуля) |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Закреплена за |  |  | **Колледж экономики, управления и права** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Учебный план | 09.02.07-16-1-2022-23 - ИС.plxИнформационные системы и программированиеПрофиль получаемого профессионального образования при реализации программы среднего общего образования: технологический |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Квалификация | **специалист по информационным системам** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Форма обучения | **очная** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Общая трудоемкость |  | **0 ЗЕТ** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Часов по учебному плану | 48 |  |  |  |  |  |  | Формы контроля в семестрах: |
|  |  | в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  | контрольная работа 7 |
|  |  | аудиторные занятия | 48 |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | самостоятельная работа | 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Распределение часов дисциплины по семестрам** |  |  |  |
| Семестр | **7** | Итого |  |  |  |
| Недель | 25 1/6 |  |  |  |
| Вид занятий | УП | РП | УП | РП |  |  |  |
| Лекции | 30 | 30 | 30 | 30 |  |  |  |
| Практические | 18 | 18 | 18 | 18 |  |  |  |
| Итого ауд. | 48 | 48 | 48 | 48 |  |  |  |
| Итого | 48 | 48 | 48 | 48 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  | 2022 г. |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 09.02.07-16-1-2022-23 - ИС.plx |  |  |  |  | стр. 3 |
| Программу составил(и): |  |  |  |  |  |  |
| *Преп., Филиппова И.И \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Рецензент(ы): |  |  |  |  |  |  |
| *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Рабочая программа дисциплины (модуля) |  |  |  |
| **Психология общения** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| разработана в соответствии с ФГОС СПО: |  |  |  |
| Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 09.02.07 ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И ПРОГРАММИРОВАНИЕ (уровень подготовки специалистов среднего звена). (приказ Минобрнауки России от 09.12.2016 г. № 1547) |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| составлена на основании учебного плана: |  |  |  |
| Информационные системы и программированиеПрофиль получаемого профессионального образования при реализации программы среднего общего образования: технологический |
| утвержденного Педагогическим советом колледжа от 30.06.2022 протокол № 6. |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Рабочая программа одобрена на заседании ЦК |
| **Колледж экономики, управления и права** |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Протокол от 30.06.2022 г. № 9Срок действия программы: 2022-2023 уч.г.Шинакова С.В. |
|
|
|
|  | личная подпись |  | инициалы, фамилия |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 09.02.07-16-1-2022-23 - ИС.plx |  |  |  |  |  |  | стр. 4 |
| **1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ** |
| 1.1 | Рабочая программа учебной дисциплины «Психология общения» является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 09.02.07 ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И ПРОГРАММИРОВАНИЕ |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ** |
| Цикл (раздел) ОП: | ОГСЭ.03 |
| **2.1** | **Требования к предварительной подготовке обучающегося:** |
| 2.1.1 | учебная дисциплина «Психология общения» относится к вариативной части цикла общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин. |
| **2.2** | **Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:** |
| 2.2.1 |  |
| 2.2.2 |  |
| 2.2.3 | Правовое обеспечение профессиональной деятельности |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) - ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТУ ОСВОЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** |
| **ОК 01.: Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.** |
| **ОК 02.: Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.** |
| **ОК 03.: Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.** |
| **ОК 04.: Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.** |
| **ОК 06.: Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения** |
| **В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен** |
| **3.1** | **Знать:** |
| 3.1.1 | взаимосвязь общения и деятельности; |
| 3.1.2 | цели, функции, виды и уровни общения; |
| 3.1.3 | роли и ролевые ожидания в общении; |
| 3.1.4 | виды социальных взаимодействий; |
| 3.1.5 | механизмы взаимопонимания в общении; |
| 3.1.6 | техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; |
| 3.1.7 | этические принципы. общения; |
| 3.1.8 | источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов. |
| **3.2** | **Уметь:** |
| 3.2.1 | применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; |
| 3.2.2 | использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения. |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **4 . ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ** |
| **Код занятия** | **Наименование разделов и тем /вид занятия/** | **Семестр / Курс** | **Часов** | **Компетен-****ции** | **Литерату ра** | **Актив и****Инте ракт.** | **Примечание** |
|  | **Раздел 1. Психология общения** |  |  |  |  |  |  |
| 1.1 | Понятие об общении. /Лек/ | 7 | 4 | ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 06. | Л1.1Л2.1 Л2.2 |  |  |
| 1.2 | 1.Определение уровня общительности.2. Самодиагностика по методике «Коммуникативные и организаторские способности».3. Самодиагностика по методике «Ваш стиль делового общения»./Пр/ | 7 | 4 | ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 06. | Л1.1Л2.1 Л2.2 |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 09.02.07-16-1-2022-23 - ИС.plx |  |  |  |  |  |  | стр. 5 |
| 1.3 | Коммуникативная сторона общения. /Лек/ | 7 | 4 | ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 06. | Л1.1Л2.1 Л2.2 |  |  |
| 1.4 | 1. Самодиагностика по методике «Уровень владения невербальными компонентами в процессе делового общения».2. Методика диагностики общей коммуникативной толерантности В.В. Бойко./Пр/ | 7 | 2 | ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 06. | Л1.1Л2.1 Л2.2 |  |  |
| 1.5 | Интерактивная сторона общения /Лек/ | 7 | 4 | ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 06. | Л1.1Л2.1 Л2.2 |  |  |
| 1.6 | Перцептивная сторона общения /Лек/ | 7 | 4 | ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 06. | Л1.1Л2.1 Л2.2 |  |  |
| 1.7 | Коммуникативный тренинг . /Пр/ | 7 | 2 | ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 06. | Л1.1Л2.1 Л2.2 |  |  |
| 1.8 | Формы делового общения /Лек/ | 7 | 6 | ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 06. | Л1.1Л2.1 Л2.2 |  |  |
| 1.9 | Тренинг развития общения и коммуникативных навыков в группе. /Пр/ | 7 | 4 | ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 06. | Л1.1Л2.1 Л2.2 |  |  |
|  | **Раздел 2. Психология конфликта** |  |  |  |  |  |  |
| 2.1 | Конфликтное общение. /Лек/ | 7 | 4 | ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 06. | Л1.1Л2.1 Л2.2 |  |  |
| 2.2 | 1.Самодиагностика по опроснику К. Томаса«Стратегия поведения в конфликтах».2. Упражнение на тему «Управление конфликтом». Анализ своего поведения на основании результатов диагностики./Пр/ | 7 | 4 | ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 06. | Л1.1Л2.1 Л2.2 |  |  |
|  | **Раздел 3. Этические формы общения** |  |  |  |  |  |  |
| 3.1 | Этическая культура /Лек/ | 7 | 4 | ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 06. | Л1.1Л2.1 Л2.2 |  |  |
| 3.2 | 1. Опрос по теме: «Этическая культура страхового агента». Контрольная работа /Пр/ | 7 | 2 | ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 06. | Л1.1Л2.1 Л2.2 |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ** |
| **5.1. Контрольные вопросы и задания** |
| Задания для проведения текущего контроля:Вариант № 1Часть А1. Неудачная форма выражения просьбыа) будьте любезныб) мне нужно чтобы выв) очень вас прошу |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| УП: 09.02.07-16-1-2022-23 - ИС.plx |  | стр. 6 |
| 2. Свойства речи, придающие ей особую энергетикуа) обаяние, артистизмб) уверенность, дружелюбиев) искренность, заинтересованностьг) все ответы правильные3. Признак, по которому газеты классифицируются на общеполитические, отраслевые, развлекательные и рекламныеа) территориальныйб) функциональныйв) периодичность4. Встреча официальных лиц с представителями прессы, телевидения, радио с целью информирования общественности по актуальным вопросама) деловая беседаб) деловое совещаниев) пресс-конференция5. Автор высказывания «Единственная настоящая роскошь - это роскошь человеческого общения»а) Джек Лондонб) Марк Твенв) Сент-Экзюпери6. К часто используемым официально-распорядительным документам относята) приказб) заявлениев) автобиографию7. Выбор формы обращения путем употребления местоимения «Вы» выявляется такими отношениями кака) родственное, дружеское, фамильярноеб) вежливое, уважительноев) неформальное, доверительное8. Комплименты делаются относительноа) внешнего видаб) профессиональных способностейв) умений общатьсяв) все ответы правильные9. Деловая этика включает в себя следующие принципыа) свобода, терпимостьб) деловая обязанностьв) все ответы правильные10. Произведения, являющиеся образцом для совершенствования культуры речиа) газетные статьиб) классическая литературав) современная массовая литератураЧасть В1. Напишите не менее трех высших моральных ценностей.2. Распределите номера перечисленных ниже свойств разных типов личности по соответствующим колонкам таблицы:Тип «мыслитель» Тип «художник»1) математические способности;2) способность к музыке;3) способность к творческому самовыражению;4) способность к систематизации информации;5) способность к изобразительному искусству;6) вербальные способности;7) логическое мышление.3.Дайте определение понятию «конфликт».4.В каждом из столбцов укажите слово, которое является лишним:I. Способы разрешения конфликта II. Составляющие этикета III. Способы общенияа) уклонение а) речевой этикет а) коммуникативнаяб) опережение б) дистантное общение б) императивнаяв) компромисс в) некорректность в) перцептивнаяг) сотрудничество г) имидж делового человека г) интерактивная5.Дайте аргументированный ответ на вопрос:«Отчего бывают «лидеры» и «тихони»? Одних постоянно куда-то выбирают, а другие все время в «болоте \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»».Вариант № 2Часть А1. Речевая формула, которая НЕ является удачной при знакомствеа) а кто Вы такой?б) давайте познакомимсяв) разрешите с Вами познакомиться2. Название группы газет, которые классифицируются по территориальному признакуа) утренние и вечерние |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| УП: 09.02.07-16-1-2022-23 - ИС.plx |  | стр. 7 |
| б) общеполитические, отраслевые, развлекательные и рекламныев) федеральные, региональные и местные3. Умение быть самим собой в контактах с другими людьмиа) аутеничностьб) вежливостьв) тактичность4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ должна гуманизировать, облагораживать общение между людьми:а) моральб) этикав) норма5. Иногда в качестве наказания ребенка оставляют одного в комнате. Тип темперамента, для которого подобное наказание окажется самым слабыма) сангвиникб) флегматикв) холерикг) меланхолик6. Свойства темпераментаа) врожденныеб) приобретенные7. Показатель культуры речи, который характеризует качественную и количественную стороны речи:а) словарный состав и словарный запасб) произношениев) грамматика8. Сторона общения, которая проявляется во взаимном обмене информацией между партнерами по общениюа) интерактивнаяб) перцептивнаяв) коммуникативная9. Сфера общества, которая представляет собой систему исторически сложившихся упорядоченных связей и отношений между различными видами общности людейа) социальнаяб) духовнаяв) политическая.10. Согласно утверждению психологов, лишь 7% значимости при общении люди придаюта) словамб) мимике и жестамб) интонации.Часть В1. Дайте определение личности.2. Назовите признаки, характеризующие человека как личность.3. Объясните, как соотнести руководство и лидерство в коллективе.4. Какие из данных особенностей характеризуют человека как личность, а какие как индивид?Целеустремленность, упрямство, вдумчивость, высокая эмоциональность, старательность, цельность, приятный голос, общественная активность, критичность ума, прекрасная дикция, средний рост, музыкальность, вспыльчивость, моральная воспитанность, низкая адаптация в темноте, трудолюбие, плохая пространственная координация, голубые глаза, хороший слух, идейная убежденность, внимательность, подвижность.5. Предположите и обоснуйте ответ на вопрос: Какой способ разрешения конфликта является наиболее неэффективным при разрешении конфликта?Перечень вопросов для промежуточного контроля:1. Общее представление о процессе общения, его роль в социальных отношениях и профессиональной деятельности.2. Основные методы психологии общения, их классификация.3. Психологическая характеристика общения (понятие общения, функции, структура)4. Виды общения5. Основные уровни общения, их характеристика.6. Конвенциональный и манипулятивный уровни общения (характеристика)7. Деловой, стандартизированный уровни общения (характеристика)8. Игровой и духовный уровни общения (характеристика)9. Эмоции в общении (понятие, причины возникновения).10. Виды эмоций (положительные, отрицательные)11. Коммуникативная сторона общения (основная характеристика).12. Барьеры коммуникации.13. Манипуляции в общении (понятие, виды)14. Возможные способы защиты от манипуляции15. Невербальная коммуникация (понятие, виды, их характеристика).16. Знаково-символические средства коммуникации (характеристика)17. Тактильные средства коммуникации (приемы и средства) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| УП: 09.02.07-16-1-2022-23 - ИС.plx |  | стр. 8 |
| 18. Пространственно- временные средства коммуникации19. Психология лжи (понятие, признаки, виды)20. Диагностика лжи. Техника обнаружения.21. Интерактивная сторона общения (понятие, типы и стили взаимодействия)22. Перцептивная сторона общения, (основная характеристика, механизмы межличностного восприятия, особенности).23. Эффекты межличностного восприятия (первого впечатления, ореола, фактор отношения)24. Психологическая характеристика личности (понятие, структура, особенности).25. Психологическая типология личности (понятие, основные типы, особенности).26. Конституционные типы личности.27. Типология личности по типам темперамента28. Типология личности, основанная на коммуникативно-поведенческих особенностях личности (демонстративный, педантичный, возбудимый и т.д)29. Социализация личности (понятие, особенности, характеристика, проблемы социализации).30. Этапы и стадии социализации личности31. Конфликт как особая форма взаимодействия (понятие, функции)32. Виды конфликтов (внутриличностный, межличностный, межгрупповой, между личностью и группой)33. Структура конфликта, его динамика34. Способы и методы разрешения конфликтных ситуаций35. Толерантность, как способ разрешения конфликта (понятие, особенности, основная характеристика).Перечень задач, входящих в контрольную работуЗадачаРазговор в офисе:Клиент: Приличный у вас интерьер. Я смотрю, вы тут неплохо устроились! (Удобно садится в мягкое кресло)Менеджер: Как вы видите – стараемся произвести хорошее впечатление на клиентов. Может быть - «по кофейку»?Вопрос: Является ли предложение менеджера уместным? Что вы можете сказать о манере этого предложения? Проанализируйте ситуацию с этической точки зрения, с точкиЗадачаРазговор между коллегами.- А: Уму непостижимо! Вы за полчаса испортили работу, которая налаживалась годами! Этому вас учили пять лет?- Б: Вас это не касается. Лучше займитесь своим прямым делом. Суете свой нос…- А: Это все ваше оправдание? Мелковато…Вопрос: Какой вид конфликта перед вами? Можете ли указать на конфликтогены? Сформулируйте правила бесконфликтного взаимодействия, для «Б». Проанализируйте ситуацию с этической точки зренияЗадачаЛичные взаимоотношения складываются из исполнения ролей и ожидания предписанного ролями поведения. Какая из перечисленных ситуаций подтверждает это?1. администратор дает советы клиенту2. служащий уверен в доброжелательности своего коллеги3. менеджер рассчитывает, что секретарь отправит его деловые письма4. продавец предлагает покупателю воспользоваться выгодным предложениемПроанализируйте перечисленные акты поведения с точки зрения социальных ролей, выполнения этических норм. Каким образом подобные действия способствуют профилактике конфликта?ЗадачаПочему взгляд искоса воспринимается негативно?1. свидетельствует о неискренности говорящего2. из-за диссонанса между направлением взгляда и направлением головы3. противоречит эстетическому стереотипуОбоснуйте Ваш ответ с психологической точки зрения. Каковы психологические последствия такого поведения (или привычки)? Может ли это спровоцировать или усилить конфликтность?ЗадачаНачальник страховой компании всегда недоволен своими сотрудниками, часто возмущается, повышает голос на |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| УП: 09.02.07-16-1-2022-23 - ИС.plx |  |  | стр. 9 |
| подчиненных. Выражая претензии, всегда настаивает на своем, он всегда прав. Конфликтен. Способен лишить сотрудника премии, если вдруг рассердится на него.Проанализируйте поведение начальника с позиций этических норм, с точки зрения конфликтности. Каковы прогнозы подобного поведения, его влияние на коллектив? Каковы особенности взаимодействия с этим типом руководителя? Сформулируйте правила бесконфликтного взаимодействия с руководителем в данных условиях.ЗадачаКлиент страховой компании пришел в офис для оформления документов по оплате услуг страхования. Сотрудник компании начал отвечать на вопросы клиента, объясняя сроки и размеры выплат. Клиент начал возмущаться, обвинять работника в некомпетентности, а вскоре перешел к оскорблениям и угрозам в адрес специалиста.Проанализируйте поведение клиента с позиций этических норм, с точки зрения конфликтности. Каковы прогнозы подобного поведения? Каковы особенности взаимодействия с этим типом клиента? Сформулируйте правила бесконфликтного взаимодействия с клиентом в данных условиях.ЗадачаКлиент приходит в страховую компанию с намерением застраховать свой автомобиль. Страховщик предложил ему невыгодные условия, навязал свое мнение. Клиент согласился, подписал договор. На следующий день клиент узнал у своего друга – юриста, что условия договора крайне невыгодны. Клиент попытался выяснить, почему ему навязали невыгодные условия, страховщик отказывается что-либо объяснять, так как договор уже заключен, начинает злиться на клиента. Клиент сильно расстроен.Проанализируйте поведение клиента и сотрудника с позиций этических норм, с точки зрения конфликтности. Каковы прогнозы подобных действий сотрудника? Предложите пути выхода из конфликтной ситуации. Проанализируйте их на предмет соответствия этическим нормам.ЗадачаДиректор страховой компании принял решение ввести жесткий дресс-код. Но сотрудники, занятые выездными видами деятельности с этим не согласились. Директор настаивал на своем. Развернулся конфликт.Ознакомьтесь с ситуацией. Проанализируйте ее на предмет конфликтности. Нарушаются ли в данной ситуации этические нормы? Обоснуйте свое мнение.Предложите пути выхода из конфликтной ситуации. Проанализируйте их на предмет соответствия этическим нормам. |
| **5.2. Темы письменных работ** |
|  |
| **5.3. Перечень видов оценочных средств** |
| Текущий контрольПромежуточная аттестация |
|  |  |  |  |  |  |
| **6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** |
| **6.1. Рекомендуемая литература** |
| **6.1.1. Основная литература** |
|  | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год |
| Л1.1 | Ефимова Наталия Сергеевна | Основы общей психологии: Учебник | Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2020 |
| **6.1.2. Дополнительная литература** |
|  | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год |
| Л2.1 | Романов Владимир Владимирович, Романов В. В. | Юридическая психология: Учебное пособие Для СПО | Москва: Издательство Юрайт, 2020 |
| Л2.2 | Сорокотягин Игорь Николаевич, Сорокотягина Джуалета Александровна, Сорокотягин И. Н., Сорокотягина Д. А. | Юридическая психология: Учебник и практикум Для СПО | Москва: Юрайт, 2020 |
| **6.3.1 Перечень программного обеспечения** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| УП: 09.02.07-16-1-2022-23 - ИС.plx |  | стр. 10 |
| **6.3.2 Перечень информационных справочных систем** |
|  |  |  |  |
| **7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** |
| 7.1 | посадочные места по количеству студентов; |
| 7.2 | рабочее место преподавателя; |
| 7.3 | доска; |
| 7.4 | УМК по дисциплине «Психология общения»; |
| 7.5 | материалы к зачёту по дисциплине «Психология общения». |
| 7.6 | мультимедийный проектор с экраном для презентаций; |
| 7.7 | доступ к сети Интернет и современной справочной базе; |
| 7.8 | учебно-наглядные пособия. |
|  |  |  |  |
| **8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** |
| Прилагаются |