

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ О.Е. КУТАФИНА (МГЮА)»**

Оренбургский институт (филиал)

*Кафедра общегуманитарных, социально-экономических, математических и
естественнонаучных дисциплин*

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПРАКТИКА МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ

Б1.В.ДВ.03.07

год набора – 2024

Код и наименование направления подготовки:	40.03.01 Юриспруденция
Уровень высшего образования:	бакалавриат
Направленность (профиль) ОПОП ВО:	юриспруденция
Формы обучения:	очная, очная (ускоренное обучение на базе СПО), очно-заочная, заочная (ускоренное обучение на базе ВО); заочная (ускоренное обучение на базе СПО)
Квалификация:	бакалавр

Оренбург – 2024

Программа утверждена на заседании кафедры общегуманитарных, социально-экономических, математических и естественнонаучных дисциплин, протокол № 9 от «15» мая 2024 года.

Автор:

Шинкова С.С. – кандидат философских наук, доцент кафедры общегуманитарных, социально-экономических, математических и естественнонаучных дисциплин Оренбургского института (филиала) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА)

Рецензенты:

Стрелец Ю.Ш. – доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой философии, культурологии и социологии Оренбургского государственного университета;

Солодкая М.С. – доктор философских наук, профессор кафедры общегуманитарных, социально-экономических, математических и естественнонаучных дисциплин Оренбургского института (филиала) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА).

Шинкова С.С.

Практика межличностного общения: рабочая программа дисциплины (модуля) / С.С. Шинкова — Оренбург: Оренбургский институт (филиал) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), 2024.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

© Оренбургский институт (филиал)
Университета имени О.Е. Кутафина МГЮА), 2024.

I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)

Целью преподавания дисциплины «Практика межличностного общения» является расширение, углубление и систематизация знаний, обучающихся в области теории и практики межличностного и межкультурного общения и коммуникаций, формирование умения решать профессионально-коммуникативные задачи в сфере межличностного учебного, профессионального, организационно-управленческого взаимодействия.

Данная цель достигается посредством решения следующих **задач**:

- формирования представлений об основных феноменах коммуникативной сферы личности;
- развитие умений и навыков преодоления и предупреждения трудностей в межличностном взаимодействии;
- обучение методам и приемам эффективного межличностного взаимодействия;
- исследования и учёта в коммуникации факторов повышения эффективности общения.

1.2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО

Дисциплина (модуль) «Практика межличностного общения» входит в дисциплины по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 (Б1.В.) ОПОП ВО и является адаптационной дисциплиной (модулем).

Необходимой основой для изучения дисциплины являются знания основных закономерностей функционирования и развития психики, ключевых понятий психологии, знание мыслительных процессов, понимание механизмов влияния на личность социальных и природных факторов, владение приемами коммуникативного взаимодействия с различными типами аудитории в разных обстоятельствах и другие компетенции, формируемые в ходе изучения дисциплины «Психология профессиональной деятельности юриста».

Кроме того, в рамках дисциплины «Философия» студенты знакомятся со структурой личности, некоторыми теориями личности, с факторами, обуславливающими развитие личности и формирование девиантного и делинквентного поведения, со структурой психики, функциями сознания, взаимосвязью сознания с мозгом и языком, с некоторыми особенностями социального взаимодействия. Благодаря дисциплине «Логика», студенты изучают мышление и основные законы и формы правильного рассуждения. В ходе освоения дисциплины «Риторика для юристов» студенты знакомятся с

различными аспектами коммуникативного взаимодействия, изучают некоторые закономерности восприятия людьми информации, а также отбатывают приемы эффективного речевого воздействия на аудиторию. Изучая дисциплину «Введение в профессию и профессиональную этику юриста» студент знакомится с основными принципами и закономерностями нравственного поведения и тем, как они реализуются в деятельности специалистов юридических профессий.

Данная дисциплина является также необходимым фундаментом для обеспечения эффективного усвоения дисциплин профессионального цикла, а именно «Криминологии», «Криминалистики», «Гражданского права», «Уголовного права», «Гражданского процесса», «Уголовного процесса» и другими.

1.3. Формируемые компетенции и индикаторы их достижения (планируемые результаты освоения дисциплины)

По итогам изучения дисциплины (модуля) «Практика межличностного общения» обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

Универсальные компетенции:

УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах);

УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском аспектах;

УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни;

Профессиональные компетенции:

ПК-4. Способен оказывать правовую помощь гражданам и организациям и иные виды юридических услуг, давать квалифицированные профессиональные заключения и консультации в конкретных сферах юридической деятельности.

Разделы (темы) дисциплины (модуля)	Код и наименование формируемых компетенций	Индикатор достижения компетенций (планируемый результат освоения дисциплины (модуля))
1. Общение: характеристика и цели.	УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	ИУК 4.1 Выбирает на государственном и иностранном (-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами ИУК 4.2 Использует информационно-коммуникационные технологии при поиске необходимой информации в процессе решения стандартных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-

		ых) языках ИУК 4.3 Ведет деловую переписку, учитывая особенности стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции на государственном и иностранном (-ых) языках ИУК 4.4 Умеет коммуникативно и культурно приемлемо вести устные деловые разговоры на государственном и иностранном (-ых) языках ИУК 4.5 Демонстрирует умение выполнять перевод академических текстов с иностранного (-ых) на государственный язык
2. Средства общения.	УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском аспектах;	ИУК 4.1 Выбирает на государственном и иностранном (-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами ИУК 4.2 Использует информационно-коммуникационные технологии при поиске необходимой информации в процессе решения стандартных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках ИУК 4.3 Ведет деловую переписку, учитывая особенности стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции на государственном и иностранном (-ых) языках ИУК 4.4 Умеет коммуникативно и культурно приемлемо вести устные деловые разговоры на государственном и иностранном (-ых) языках ИУК 4.5 Демонстрирует умение выполнять перевод академических текстов с иностранного (-ых) на государственный язык ИУК 5.1 Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп ИУК 5.2 Демонстрирует уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России (включая основные события, основных исторических деятелей) в контексте мировой истории и ряда культурных традиций мира (в зависимости от среды и задач образования), включая мировые религии,

		философские и этические учения ИУК 5.3 Умеет недискриминационно и конструктивно взаимодействовать с людьми с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции
3. Условия эффективности общения.	УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском аспектах;	ИУК 4.1 Выбирает на государственном и иностранном (-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами ИУК 4.2 Использует информационно-коммуникационные технологии при поиске необходимой информации в процессе решения стандартных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках ИУК 4.3 Ведет деловую переписку, учитывая особенности стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции на государственном и иностранном (-ых) языках ИУК 4.4 Умеет коммуникативно и культурно приемлемо вести устные деловые разговоры на государственном и иностранном (-ых) языках ИУК 4.5 Демонстрирует умение выполнять перевод академических текстов с иностранного (-ых) на государственный язык ИУК 5.1 Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп ИУК 5.2 Демонстрирует уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России (включая основные события, основных исторических деятелей) в контексте мировой истории и ряда культурных традиций мира (в зависимости от среды и задач образования), включая мировые религии, философские и этические учения ИУК 5.3 Умеет недискриминационно и конструктивно взаимодействовать с людьми с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции

	УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни;	ИУК 6.1 Оценивает свои возможности для решения конкретных задач ИУК 6.2 Понимает важность планирования перспективных целей деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда ИУК 6.3 Реализует намеченные цели деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда ИУК 6.4 Критически оценивает эффективность использования времени и других ресурсов при решении поставленных задач, а также относительно полученного результата ИУК 6.5 Демонстрирует интерес к учебе и использует предоставляемые возможности для приобретения новых знаний и навыков
4. Свойства личности, влияющие на эффективность общения.	УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни; ПК-4. Способен оказывать правовую помощь гражданам и организациям и иные виды юридических услуг, давать квалифицированные профессиональные заключения и консультации в	ИУК 6.1 Оценивает свои возможности для решения конкретных задач ИУК 6.2 Понимает важность планирования перспективных целей деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда ИУК 6.3 Реализует намеченные цели деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда ИУК 6.4 Критически оценивает эффективность использования времени и других ресурсов при решении поставленных задач, а также относительно полученного результата ИУК 6.5 Демонстрирует интерес к учебе и использует предоставляемые возможности для приобретения новых знаний и навыков ИПК 4.1 Выявляет и формулирует наличие правовой проблемы ИПК 4.2 Определяет цель обращения за правовой помощью, устанавливает юридически значимые обстоятельства по делу ИПК 4.3 Определяет возможные способы решения правовой проблемы, разрабатывает план их реализации, выделяет их преимущества и недостатки ИПК 4.4 Знает и применяет правила

	конкретных сферах юридической деятельности.	оформления правового заключения и письменной консультации ИПК 4.5 Знает и соблюдает правила эффективной коммуникации при оказании правовой помощи и юридических услуг ИПК 4.6 Вырабатывает различные варианты решения конкретных задач на основе норм права и полученных аналитических данных
5. Формы воздействия на партнеров общения.	ПК-4. Способен оказывать правовую помощь гражданам и организациям и иные виды юридических услуг, давать квалифицированные профессиональные заключения и консультации в конкретных сферах юридической деятельности	ИПК 4.1 Выявляет и формулирует наличие правовой проблемы ИПК 4.2 Определяет цель обращения за правовой помощью, устанавливает юридически значимые обстоятельства по делу ИПК 4.3 Определяет возможные способы решения правовой проблемы, разрабатывает план их реализации, выделяет их преимущества и недостатки ИПК 4.4 Знает и применяет правила оформления правового заключения и письменной консультации ИПК 4.5 Знает и соблюдает правила эффективной коммуникации при оказании правовой помощи и юридических услуг ИПК 4.6 Вырабатывает различные варианты решения конкретных задач на основе норм права и полученных аналитических данных
6. Манипуляция: виды и способы противодействия.	ПК-4. Способен оказывать правовую помощь гражданам и организациям и иные виды юридических услуг, давать квалифицированные профессиональные заключения и консультации в конкретных сферах юридической деятельности	ИПК 4.1 Выявляет и формулирует наличие правовой проблемы ИПК 4.2 Определяет цель обращения за правовой помощью, устанавливает юридически значимые обстоятельства по делу ИПК 4.3 Определяет возможные способы решения правовой проблемы, разрабатывает план их реализации, выделяет их преимущества и недостатки ИПК 4.4 Знает и применяет правила оформления правового заключения и письменной консультации ИПК 4.5 Знает и соблюдает правила эффективной коммуникации при оказании правовой помощи и юридических услуг ИПК 4.6 Вырабатывает различные варианты решения конкретных задач на основе норм права и полученных аналитических данных
7. Личностные факторы, обуславливающие эффективность общения.	УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни;	ИУК 6.1 Оценивает свои возможности для решения конкретных задач ИУК 6.2 Понимает важность планирования перспективных целей деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда ИУК 6.3 Реализует намеченные цели деятельности с учетом условий, средств,

	ПК-4. Способен оказывать правовую помощь гражданам и организациям и иные виды юридических услуг, давать квалифицированные профессиональные заключения и консультации в конкретных сферах юридической деятельности	личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда ИУК 6.4 Критически оценивает эффективность использования времени и других ресурсов при решении поставленных задач, а также относительно полученного результата ИУК 6.5 Демонстрирует интерес к учебе и использует предоставляемые возможности для приобретения новых знаний и навыков ИПК 4.1 Выявляет и формулирует наличие правовой проблемы ИПК 4.2 Определяет цель обращения за правовой помощью, устанавливает юридически значимые обстоятельства по делу ИПК 4.3 Определяет возможные способы решения правовой проблемы, разрабатывает план их реализации, выделяет их преимущества и недостатки ИПК 4.4 Знает и применяет правила оформления правового заключения и письменной консультации ИПК 4.5 Знает и соблюдает правила эффективной коммуникации при оказании правовой помощи и юридических услуг ИПК 4.6 Вырабатывает различные варианты решения конкретных задач на основе норм права и полученных аналитических данных
8. Психология конфликтов. Способы разрешения межличностных конфликтов.	УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском аспектах; ПК-4. Способен оказывать правовую	ИУК 5.1 Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп ИУК 5.2 Демонстрирует уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России (включая основные события, основных исторических деятелей) в контексте мировой истории и ряда культурных традиций мира (в зависимости от среды и задач образования), включая мировые религии, философские и этические учения ИУК 5.3 Умеет недискриминационно и конструктивно взаимодействовать с людьми с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции ИПК 4.1 Выявляет и формулирует наличие

	помощь гражданам и организациям и иные виды юридических услуг, давать квалифицированные заключения и консультации в конкретных сферах юридической деятельности.	правовой проблемы ИПК 4.2 Определяет цель обращения за правовой помощью, устанавливает юридически значимые обстоятельства по делу ИПК 4.3 Определяет возможные способы решения правовой проблемы, разрабатывает план их реализации, выделяет их преимущества и недостатки ИПК 4.4 Знает и применяет правила оформления правового заключения и письменной консультации ИПК 4.5 Знает и соблюдает правила эффективной коммуникации при оказании правовой помощи и юридических услуг ИПК 4.6 Вырабатывает различные варианты решения конкретных задач на основе норм права и полученных аналитических данных
--	---	--

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Объем дисциплины (модуля) «Практика межличностного общения» составляет 3 з.е., 108 академических часов. Форма промежуточной аттестации – зачет.

2.1. Тематические планы

2.1.1. Тематический план для очной формы обучения

№ п/п	Разделы (темы) дисциплины (модуля)	Семестр	Виды учебной деятельности и объем (в академических часах)			Технология образовательного процесса	Форма текущего контроля/ Форма промежуточной аттестации
			Л	ПЗ	СР		
1	Общение: характеристика и цели.	7	2	2	8	Лекция-презентация	Тестирование
2	Средства общения.	7	2	2	8	Лекция-презентация, Лекция-дискуссия управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагностических методик, выполнение психологических упражнений
3	Условия эффективности общения.	7	2	2	8	Лекция-презентация, управляемая	Дискуссия на ПЗ, тестирование,

						дискуссия, модельные задания, презентации	освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
4	Свойства личности, влияющие на эффективность общения.	7	2	4	8	Управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
5	Формы воздействия на партнеров общения.	7	2	4	8	Управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
6	Манипуляция: виды и способы противодействия.	7	2	4	8	Лекция- презентация, управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
7	Личностные факторы, обуславливающие эффективность общения.	7	2	4	8	Лекция- презентация, управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
8	Психология конфликтов. Способы разрешения межличностных конфликтов.	7	4	4	8	Лекция- презентация, управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
ВСЕГО			18	26	64	Зачет	

2.1.2. Тематический план для очной формы (ускоренное обучение на базе СПО)

№ п/п	Разделы (темы) дисциплины (модуля)	Се мес тр	Виды учебной деятельности и объём (в академически х часах)			Технология образовательно го процесса	Форма текущего контроля/ Форма промежуточной аттестации
			Л	ПЗ	СР		
1	Общение: характеристика и цели.	5	2	2	8	Лекция- презентация	Тестирование
2	Средства общения.	5	2	2	8	Лекция- презентация, Лекция- дискуссия управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
3	Условия эффективности общения.	5	2	2	8	Лекция- презентация, управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
4	Свойства личности, влияющие на эффективность общения.	5	2	4	8	Управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
5	Формы воздействия на партнеров общения.	5	2	4	8	Управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
6	Манипуляция: виды					Лекция-	Дискуссия на

	и способы противодействия.	5	2	4	8	презентация, управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	ПЗ, тестирование, освоение психодиагностических методик, выполнение психологических упражнений
7	Личностные факторы, обуславливающие эффективность общения.	5	2	4	8	Лекция-презентация, управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагностических методик, выполнение психологических упражнений
8	Психология конфликтов. Способы разрешения межличностных конфликтов.	5	2	2	12	Лекция-презентация, управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагностических методик, выполнение психологических упражнений
ВСЕГО			16	24	68	Зачет	

2.1.3. Тематический план для очно-заочной формы обучения

№ п/п	Разделы (темы) дисциплины (модуля)	Семестр	Виды учебной деятельности и объём (в академических часах)			Технология образовательного процесса	Форма текущего контроля/ Форма промежуточной аттестации
			Л	ПЗ	СР		
1	Общение: характеристика и цели.	7	2	2	8	Лекция-презентация	Тестирование
2	Средства общения.	7	2	2	10	Лекция-презентация, Лекция-дискуссия управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагностических методик, выполнение психологических упражнений
3	Условия эффективности	7	0	2	10	Лекция-презентация,	Дискуссия на ПЗ,

	общения.					управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
4	Свойства личности, влияющие на эффективность общения.	7	0	2	10	Управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
5	Формы воздействия на партнеров общения.	7	0	2	10	Управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
6	Манипуляция: виды и способы противодействия.	7	2	2	10	Лекция- презентация, управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
7	Личностные факторы, обуславливающие эффективность общения.	7	0	2	10	Лекция- презентация, управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
8	Психология конфликтов. Способы разрешения межличностных конфликтов.	7	2	4	14	Лекция- презентация, управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений

	ВСЕГО		8	18	82	Зачет
--	--------------	--	----------	-----------	-----------	--------------

2.1.4. Тематический план для заочной формы (ускоренное обучение на базе ВО)

№ п/п	Разделы (темы) дисциплины (модуля)	Се- мес тр	Виды учебной деятельности, трудоемкость (в час.)			Образователь ные технологии	Формы текущего контроля
			Л	ПЗ	СР		
1	Общение: характеристика и цели.	5	2	2	8	Лекция- презентация	Тестирование
2	Средства общения.	5	0	0	8	Модельные задания, презентации	Тестирование
3	Условия эффективности общения.	5	0	0	10	Модельные задания, презентации	Тестирование
4	Свойства личности, влияющие на эффективность общения.	5	0	0	8	Модельные задания, презентации	Тестирование
5	Формы воздействия на партнеров общения.	6	0	2	14	Управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
6	Манипуляция: виды и способы противодействия.	6	0	2	14	Лекция- презентация, управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
7	Личностные факторы, обуславливающие эффективность общения.	6	0	2	16	Лекция- презентация, управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности ческих методик, выполнение психологически х упражнений
8	Психология					Модельные	Тестирование

	конфликтов. Способы разрешения межличностных конфликтов.	6	2	0	16	задания, презентации	
	ВСЕГО		4	6	94	Зачет (4)	

2.1.5. Тематический план для заочной формы (ускоренное обучение на базе СПО)

№ п/п	Разделы (темы) дисциплины (модуля)	Семестр	Виды учебной деятельности, трудоемкость (в час.)			Образовательные технологии	Формы текущего контроля
			Л	ПЗ	СР		
1	Общение: характеристика и цели.	5	2	0	6	Лекция-презентация	Тестирование
2	Средства общения.	5	0	0	8	Модельные задания, презентации	Тестирование
3	Условия эффективности общения.	5	0	0	10	Модельные задания, презентации	Тестирование
4	Свойства личности, влияющие на эффективность общения.	5	0	0	8	Модельные задания, презентации	Тестирование
5	Формы воздействия на партнеров общения.	6	0	2	12	Управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагностических методик, выполнение психологических упражнений
6	Манипуляция: виды и способы противодействия.	6	0	2	12	Лекция-презентация, управляемая дискуссия, модельные задания, презентации	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагностических методик, выполнение психологических упражнений
7	Личностные факторы, обуславливающие эффективность общения.	6	0	2	13	Лекция-презентация, управляемая дискуссия, модельные	Дискуссия на ПЗ, тестирование, освоение психодиагности

						задания, презентации	ческих методик, выполнение психологически х упражнений
8	Психология конфликтов. Способы разрешения межличностных конфликтов.	6	2	2	16	Модельные задания, презентации	Тестирование
	ВСЕГО		4	8	87	Зачет (9)	

2.2. Занятия лекционного типа

Лекция 1. *Общение: характеристика и цели*

Содержание:

1. Понятие общения, его значение, сущность и содержание.
2. Функции и цели общения.
3. Разновидности общения оп целям и по уровню развития.
4. Субъекты общения.
5. Понятие делового общения.

Задания для подготовки:

Прочитать соответствующие параграфы из учебника:

Бороздина, Г. В. Психология делового общения : учебник / Г.В. Бороздина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 320 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5ad88849c699f8.84103245. - ISBN 978-5-16-013292-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063312>

Лекция 2. *Средства общения*

Содержание:

1. Речь, или вербальные средства общения. Особенности речи в социально ориентированном взаимодействии.
2. Принципы и нормы вербальной коммуникации.
3. Невербальные средства и приёмы общения: голосовые, кинетические, жестовые, мимические.
4. Принципы и нормы невербальной коммуникации.

Задания для подготовки:

Прочитать соответствующие параграфы из учебника:

Бороздина, Г. В. Психология делового общения : учебник / Г.В. Бороздина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 320 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI

10.12737/textbook_5ad88849c699f8.84103245. - ISBN 978-5-16-013292-1. -
Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063312>

Лекция 3. Условия эффективности общения

Содержание:

1. Объективные факторы общения.
2. Способы устранения негативного воздействия объективных факторов общения.
3. Субъективные (психологические) факторы общения.
4. Способы устранения негативного воздействия психологических факторов общения.

Задания для подготовки:

Прочитать соответствующие параграфы из учебника:

Бороздина, Г. В. Психология делового общения : учебник / Г.В. Бороздина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 320 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5ad88849c699f8.84103245. - ISBN 978-5-16-013292-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063312>

Лекция 4. Свойства личности, влияющие на эффективность общения

1. Экстравертированность – интровертированность.
2. Эмпатийность.
3. Властность, конфликтность, агрессивность.
4. Толерантность.
5. Застенчивость и робость.
6. Ригидность – пластичность.
7. Психологический портрет субъекта затруднённого общения.

Задания для подготовки:

Прочитать соответствующие параграфы из учебника:

Бороздина, Г. В. Психология делового общения : учебник / Г.В. Бороздина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 320 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5ad88849c699f8.84103245. - ISBN 978-5-16-013292-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063312>

Практическое занятие 5. Формы воздействия на партнеров общения

1. Неимперативные прямые формы воздействия. Внешнее внушение.

2. Императивные прямые формы воздействия. Дисциплинарные меры воздействия. Угрозы (запугивание). Самовосхваление и назидательность. Критика. Слухи и сплетни.
3. Способы защиты от воздействий.

Задания для подготовки:

Прочитать соответствующие параграфы из учебника:

Бороздина, Г. В. Психология делового общения : учебник / Г.В. Бороздина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 320 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5ad88849c699f8.84103245. - ISBN 978-5-16-013292-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063312>

Лекция 6. Манипуляция: виды и способы противодействия

Содержание:

1. Характеристика манипулятивного общения.
2. Демонстрация слабости и беспомощности.
3. Заискивание и лесть.
4. Обман и ложь. Распознавание лжи.
5. Манипулятивный тип личности: приёмы эффективного общения.

Задания для подготовки:

Прочитать соответствующие параграфы из учебника:

Бороздина, Г. В. Психология делового общения : учебник / Г.В. Бороздина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 320 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5ad88849c699f8.84103245. - ISBN 978-5-16-013292-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063312>

Лекция 7. Личностные факторы, обуславливающие эффективность общения

Содержание:

1. Коммуникативная культура.
2. Авторитет источника информации. Факторы доверия и недоверия к источнику информации.
3. Конформность собеседника.
4. Негативизм собеседника

Задания для подготовки:

Прочитать соответствующие параграфы из учебника:

Бороздина, Г. В. Психология делового общения : учебник / Г.В. Бороздина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 320 с. —

(Высшее образование: Бакалавриат). — DOI
10.12737/textbook_5ad88849c699f8.84103245. - ISBN 978-5-16-013292-1. -
Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063312>

Лекция 8. Психология конфликтов

Содержание:

1. Структура социального конфликта.
2. Содержание социального конфликта.
3. Особенности структуры и содержания межличностного конфликта.

Задания для подготовки:

Прочитать соответствующие параграфы из учебника:

Бороздина, Г. В. Психология делового общения : учебник / Г.В. Бороздина.
— 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 320 с. —
(Высшее образование: Бакалавриат). — DOI
10.12737/textbook_5ad88849c699f8.84103245. - ISBN 978-5-16-013292-1. -
Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063312>

Лекция 9. Типы поведения в конфликтах и способы разрешения межличностных конфликтов

Содержание:

1. Типы поведения в конфликтных ситуациях: избегание, соперничество, компромисс, сотрудничество.
2. Способы разрешения межличностных конфликтов.

Задания для подготовки:

Прочитать соответствующие параграфы из учебника:

Бороздина, Г. В. Психология делового общения : учебник / Г.В. Бороздина.
— 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 320 с. —
(Высшее образование: Бакалавриат). — DOI
10.12737/textbook_5ad88849c699f8.84103245. - ISBN 978-5-16-013292-1. -
Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063312>

2.3. Занятия семинарского типа

Практическое занятие 1. Общение: характеристика и цели

1. Понятие общения, его значение, сущность и содержание.
2. Функции и цели общения.
3. Разновидности общения оп целям и по уровню развития.
4. Субъекты общения.
5. Понятие делового общения.

Задания для подготовки:

Решение тестовых заданий по теме:

Примерные тестовые задания

Тест 1. Установите соответствие:

- 1) Эффект новизны
- 2) Эффект ореола

- а) влияние предварительной информации определяет восприятие человека
- б) первое впечатление о человеке определяет последующее восприятие

Тест 2. Процесс приписывания причин поведению воспринимаемого субъекта называется _____.

Тест 3. Обмен информацией в процессе общения называется _____.

Тест 4. Осознание индивидом того, как он понимается партнером по общению, в социальной психологии называется _____.

Тест 5. Положение субъекта в системе межличностных отношений, определяющее его права, обязанности и привилегии, называется...

- a. авторитет
- b. престиж
- c. статус
- d. роль

Практическое занятие 2. Средства общения

- 1. Речь, или вербальные средства общения. Особенности речи в социально ориентированном взаимодействии.
- 2. Принципы и нормы вербальной коммуникации.
- 3. Невербальные средства и приёмы общения: голосовые, кинетические, жестовые, мимические.
- 4. Принципы и нормы невербальной коммуникации.

Задания для подготовки:

Решение тестовых заданий по теме:

Примерные тестовые задания

Тест 1. Предметом делового общения является ...

- a. интерес
- b. конфликт
- c. дело

Тест 2. Информационно-коммуникативная функция общения заключается...

- a. в восприятии и понимании другого человека
- b. в любом виде обмена информацией между участниками общения
- c. в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия

Тест 3. В классификацию невербальных средств общения входит...

- a. кинетика
- b. патетика
- c. проксемика

Тест 4. К невербальным средствам общения относятся...

- a. походка
- b. пауза
- c. просьба

Тест 5. Невербальные средства общения, которые входят в группу кинетических, - это...

- a. мимика
- b. беседа
- c. визуальный контакт

Практическое занятие 3. Условия эффективности общения

1. Объективные факторы общения.
2. Способы устранения негативного воздействия объективных факторов общения.
3. Субъективные (психологические) факторы общения.
4. Способы устранения негативного воздействия психологических факторов общения.

Задания для подготовки:

Решение тестовых заданий по теме:

Примерные тестовые задания

Тест 1. Зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении, – это ...

- a. кинетические средства общения
- b. просодические средства общения
- c. такесические средства общения

Тест 2. Похлопывание по плечу возможно при...

- a. моральной поддержке человека
- b. равенстве социального положения участников общения
- c. поддержке оптимальной близости между партнерами по общению
- d. встрече с коллегами по работе

Тест 3. Доминирующее рукопожатие – это значит ...

- a. рука сверху, ладонь развернута вниз
- b. рука снизу, ладонь развернута вверх
- c. обе ладони находятся в вертикальном положении
- d. прямая рука, ладонь находится в горизонтальном положении

Тест 4. Противоречие между жестами и смыслом высказывания является свидетельством ...

- a. забывчивости
- b. лжи
- c. враждебности

Тест 5. Обсуждение с целью заключения соглашения по какому-либо вопросу как в рамках сотрудничества, так и в условиях конфликта – это...

- a. интервью
- b. деловая беседа
- c. деловые переговоры

Практическое занятие 4, 5. *Свойства личности, влияющие на эффективность общения*

- 8. Экстравертированность – интровертированность.
- 9. Эмпатийность.
- 10. Властность, конфликтность, агрессивность.
- 11. Толерантность.
- 12. Застенчивость и робость.
- 13. Ригидность – пластичность.
- 14. Психологический портрет субъекта затруднённого общения.

Задания для подготовки:

Решение тестовых заданий по теме:

Примерные тестовые задания

Тест 1. Роли, обусловленные дифференциацией людей по половому признаку, называются...

- a. гендерными
- b. диффузные
- c. достигнутые
- d. приписные

Тест 2. Роли, выполняемые в той или иной профессиональной области, называются...

- a. достигнутые
- b. специфические
- c. диффузные
- d. приписные

Тест 3. Роли, характеризующиеся взаимоотношением на основе особых четко ограниченных целей, называют...

- a. диффузные
- b. специфические
- c. приписные
- d. достигнутые

Тест 4. Роли, не имеющие особой специальной направленности, называют...

- a. приписные
- b. достигнутые
- c. диффузные
- d. специфические

Тест 5. Социальная и психологическая общность индивидов, входящих в группу, позволяющая воспринимать их как единое целое это...

- a. автономия
- b. контактность
- c. целостность
- d. комплекс

Практическое занятие 6, 7. *Формы воздействия на партнеров общения*

- 4. Неимперативные прямые формы воздействия. Внешнее внушение.
- 5. Императивные прямые формы воздействия. Дисциплинарные меры воздействия. Угрозы (запугивание). Самовосхваление и назидательность. Критика. Слухи и сплетни.

6. Способы защиты от воздействий.

Задания для подготовки:

Решение тестовых заданий по теме:

Примерные тестовые задания

Тест 1. Возможность каждого члена группы регулярно общаться друг с другом, воспринимать и оценивать друг друга, обмениваться информацией, взаимными оценками и воздействиями это...

- a. контактность
- b. оценивание
- c. целостность
- d. взаимодействие

Тест 2. О каком процессе идет речь, если видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями?

- a. идентификации
- b. эмпатии
- c. рефлексии

Тест 3. Какие функции выполняет/не выполняет лидер в производственной группе?

- a. регулирует неофициальные межличностные отношения в группе
- b. не контролирует ход выполнения производственных задач и не отвечает за качество выпускаемой продукции
- c. назначается
- d. обладает определенной системой различных санкций.

Тест 4. Что будет являться существенным признаком внушения...

- a. некритическое восприятие информации
- b. недоверие
- c. критичность

Тест 5. Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с общением...

- a. личностным
- b. деловым
- c. ролевым

Практическое занятие 8, 9. Манипуляция: виды и способы противодействия

1. Характеристика манипулятивного общения.
2. Демонстрация слабости и беспомощности.
3. Заискивание и лесть.
4. Обман и ложь. Распознавание лжи.
5. Манипулятивный тип личности: приёмы эффективного общения.

Задания для подготовки:

Решение тестовых заданий по теме:

Примерные тестовые задания

Тест 1. Что свойственно манипуляторному стилю общения?

- a. имеет тайный характер намерений;
- b. вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка;
- c. предполагает ясность внутренних приоритетов;
- d. используется духовно зрелыми речевыми партнерами.

Тест 2. Чем является осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией?

- a. психическое заражение
- b. конформность
- c. убеждение
- d. подражание

Тест 3. Что свойственно эффекту стереотипизации?

- a. удовлетворенность людей друг другом на основе подобия или различия характерологических свойств, способностей, равенство интеллектуального потенциала
- b. возникает при минимальной информированности об объекте восприятия, восприятие его в результате специфических установок воспринимающего направлено на обнаружение у объекта определенных качеств
- c. предполагает сходство взаимодействующих людей на основе их темперамента, зависит от скорости протекания психических процессов
- d. возникает относительно групповой принадлежности человека, когда специфические характеристики данной группы рассматриваются как черты, присущие каждому её представителю

Тест 4. Что такое передача эмоционального состояния человеку или группе, помимо собственно смыслового воздействия?

- a. убеждение
- b. психическое заражение
- c. эмпатия

Тест 5. Какие условия должны быть соблюдены для преодоления всех барьеров общения?

- a. понимание целей партнера
- b. понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения
- c. знание индивидуальных особенностей партнера
- d. все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения

Практическое занятие 10, 11. *Личностные факторы, обуславливающие эффективность общения*

- 1. Коммуникативная культура.
- 2. Авторитет источника информации. Факторы доверия и недоверия к источнику информации.
- 3. Конформность собеседника.
- 4. Негативизм собеседника

Задания для подготовки:

Решение тестовых заданий по теме:

Примерные тестовые задания

Тест 1. Выберите форму, при которой осуществляется деловое общение...

- a. оперативка
- b. переговоры
- c. брифинг
- d. совещания
- e. беседа
- f. видеоконференция

Тест 2. Согласно французской пословице, чем является умение сказать человеку то, что он сам о себе думает?

- a. комплиментом
- b. лестью
- c. критикой

Тест 3. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других?

- a. примитивное
- b. закрытое
- c. ролевое

- d. открытое

Тест 4. Отметьте этапы делового общения...

- a. установление контакта
- b. выявление мотивов общения
- c. взаимодействие
- d. завершение общения
- e. все варианты верны

Тест 5. Выберите механизмы, которые будут являться механизмами познания другого человека...

- a. эмпатия
- b. рефлексия
- c. идентификация
- d. все ответы верны

Практическое занятие 12, 13. *Психология конфликтов. Способы разрешения межличностных конфликтов*

1. Межличностный конфликт: структура и содержание.
2. Способы поведения в конфликтных ситуациях: избегание, соперничество, компромисс, сотрудничество.
3. Способы разрешения межличностных конфликтов.

Задания для подготовки:

Тест 1. Успех переговоров определяет ...

- a. знание предмета обсуждения
- b. владение техникой ведения переговоров
- c. умение перебивать собеседника

Тест 2. Стадии переговорного процесса – это ...

- a. подготовка к переговорам
- b. оценка внешности партнеров по переговорам
- c. анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей
- d. процесс переговоров

Тест 3. Основная функция речевого этикета – ...

- a. переход к внешней речи
- b. снятие агрессии
- c. передача смысла высказывания

Тест 4. Конфликт между производственными требованиями и ценностями, с одной стороны, и желаниями сотрудника, с другой, – это ...

- а. конфликт внутриличностный
- б. конфликт межличностный
- с. конфликт между организациями или группами

Тест 5. Конфликт между рядовыми сотрудниками, не находящимися в подчинении друг к другу, – это ...

- а. конфликт по горизонтали
- б. конфликт по вертикали
- с. конфликт смешанного типа

2.4. Самостоятельная работа

Самостоятельная работа студента по дисциплине «Практика межличностного общения» включает следующие **виды**:

- проработка конспектов лекций;
- изучение и анализ литературных источников, включая поиск и изучение электронных источников информации;
- выполнение заданий, указанных к планам практических занятий

Самостоятельная работа студента по дисциплине «Практика межличностного общения» включает следующие **формы**:

- чтение и конспектирование учебной и монографической литературы;
- подготовка выступлений по отдельным вопросам практического занятия;
- создание презентаций по вопросам темы;
- подготовка аргументов и контраргументов для обоснования и критики определенных позиций в ходе дискуссии на практическом занятии;
- решение тестовых заданий,
- освоение психодиагностических методик.

Модель (особенности) самостоятельной работы студентов по отдельным разделам и темам дисциплины (модуля) очной и очно-заочной форм обучения

№ раздела	Раздел	Темы презентаций	На что нужно обратить особое внимание
1	2	3	4
1.	Общение: характеристики и цели.	1. Потребность в общении. Последствия фрустрации потребности в общении. 2. Мотивы общения.	При выполнении заданий целесообразно использовать компьютерные варианты психодиагностических методик
2.	Средства общения.	1. Понятие «межличностная коммуникация».	При выполнении заданий целесообразно использовать

		2. Понятие «обратная связь». 3. Стили слушания.	компьютерные варианты психодиагностических методик
3	Условия эффективности общения.	1. Основные элементы совместной деятельности люди. 2. Характеристики делового общения. 3. Особенности организационной структуры, влияющие на взаимодействие людей в рамках организации. 4. Межличностная совместимость. 5 Особенности взаимодействия в игре.	При выполнении заданий целесообразно использовать компьютерные варианты психодиагностических методик
4.	Свойства личности, влияющие на эффективность общения.	1. Стил ь общения как фактор успешности. 2. Мужской и женский стили общения.	При выполнении заданий целесообразно использовать компьютерные варианты психодиагностических методик
5	Формы воздействия на партнеров общения.	1. Дефектное общение. 2. Факторы дефектного общения (акцентуации, ригидность, тревожность) 3. Деструктивное общение.	При выполнении заданий целесообразно использовать компьютерные варианты психодиагностических методик
6.	Манипуляция : виды и способы противодействия.	1. Основные стратегии влияния. 2. Понятия «манипуляция», «манипулирование». 3. Теория Э. Шострома. 4. Способы выхода из ситуации манипулирования.	При выполнении заданий целесообразно использовать компьютерные варианты психодиагностических методик
7	Личностные факторы, обуславливающие эффективность общения.	1. Национальные, этнические и профессиональные стереотипы. 2. Предвззсудки и предубеждения.	При выполнении заданий целесообразно использовать компьютерные варианты психодиагностических методик
8.	Психология конфликтов. Способы разрешения межличностных конфликтов.	1. Особенности эмоционально-чувственных переживаний в межличностном общении. 2. Социальные эмоции. 3. Развитие межличностных отношений.	При выполнении заданий целесообразно использовать компьютерные варианты психодиагностических методик

Модель (особенности) самостоятельной работы студентов по отдельным разделам и темам дисциплины (модуля) заочной формы обучения

№ раздела	Раздел	Темы презентаций	На что нужно обратить особое внимание
-----------	--------	------------------	---------------------------------------

1	2	3	4
1.	Общение: характеристики и цели.	1. Потребность в общении. Последствия фрустрации потребности в общении. 2. Мотивы общения. 3. Роль общения в развитии личности в младенческом возрасте. 4. Роль общения в развитии личности в раннем детстве. 5. Роль общения в развитии личности в дошкольном детстве. 6. Роль общения в развитии личности в младшем школьном возрасте. 7. Роль общения в развитии личности в подростковом возрасте. 8. Роль общения в развитии личности в зрелости.	При выполнении заданий целесообразно использовать компьютерные варианты психодиагностических методик
2.	Средства общения.	1. Понятие «межличностная коммуникация». 2. Средства коммуникации. 3. Отличия способности слушать от способности слышать. 4. Цели слушателя в общении. 5. Понятие «обратная связь». 6. Стили слушания.	При выполнении заданий целесообразно использовать компьютерные варианты психодиагностических методик
3	Условия эффективности общения.	1. Основные элементы совместной деятельности людей. 2. Характеристики делового общения. 3. Особенности организационной структуры, влияющие на взаимодействие людей в рамках организации. 4. Межличностная совместимость. 5 Особенности взаимодействия в игре.	При выполнении заданий целесообразно использовать компьютерные варианты психодиагностических методик
4.	Свойства личности, влияющие на эффективность общения.	1. Понятие, критерии и уровни успешности общения. 2. Факторы успешного общения: общительность, контактность, коммуникативная совместимость, 3. Стил ь общения как фактор успешности. 4. Мужской и женский стили общения.	При выполнении заданий целесообразно использовать компьютерные варианты психодиагностических методик
5	Формы воздействия на партнеров общения.	1. Трудности межличностного общения. 2. Застенчивость как специфическая трудность общения. 3. Дефицитное общение (одиночество, аутистичность,	При выполнении заданий целесообразно использовать компьютерные варианты психодиагностических методик

		отчужденность). 4. Дефектное общение. 5. Факторы дефектного общения (акцентуации, ригидность, тревожность) 6. Деструктивное общение.	
6.	Манипуляция : виды и способы противодействия.	1. Основные стратегии влияния. 2. Понятия «манипуляция», «манипулирование». 3. Теория Э. Шострома. 4. Способы выхода из ситуации манипулирования.	При выполнении заданий целесообразно использовать компьютерные варианты психодиагностических методик
7	Личностные факторы, обуславливающие эффективность общения.	1. Закономерности процесса восприятия. 2. Отличия восприятия людей от восприятия предметов. 3. Ошибки межличностного восприятия. 4. Понятие «рациональное понимание». Понимание и интерпретация. Механизмы понимания. 5. Каузальная атрибуция. Фундаментальная ошибка каузальной атрибуции. 6. Национальные, этнические и профессиональные стереотипы. 7. Предвззудки и предубеждения.	При выполнении заданий целесообразно использовать компьютерные варианты психодиагностических методик
8.	Психология конфликтов. Способы разрешения межличностных конфликтов.	1. Понятие «межличностные отношения». 2. Межличностная аттракция. Факторы аттракции. 3. Особенности эмоционально-чувственных переживаний в межличностном общении. 4. Социальные эмоции. 5. Развитие межличностных отношений.	При выполнении заданий целесообразно использовать компьютерные варианты психодиагностических методик

III. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

3.1. Контрольные вопросы и модельные задания для проведения текущего контроля по дисциплине

1. Назовите типы приема и передачи информации.
2. В чем преимущества комплимента, сделанного на фоне антикомплимента? Зачем нужно делать комплименты?
3. Как персонифицировать комплимент?
4. Когда уместно говорить комплименты?
5. Как целесообразно вести себя в ответ на комплимент?

6. Нужно ли говорить комплименты при деловом взаимодействии?
7. Перечислите положительные чувства, которые испытывает человек, слушающий комплименты в свой адрес?
8. Какова роль комплимента в снятии эмоционального напряжения?
9. Какие значения имеет термин «критика»? Какие виды деструктивной критики вы знаете?
10. Назовите характеристики позитивной критики. Как вести себя, если критикуют вас?
11. Дайте определение понятию «этикет».
12. Должна ли меняться тактика реагирования на замечания в зависимости от того, объективны они или субъективны?
13. Исторические аспекты становления этикета как вида регулирования поведения человека: период Античности, Средневековье, Новое время.
14. Как вы понимаете позитивные установки на восприятие критики?
15. Как на имидж делового человека влияет манера представляться?
16. Как с помощью соответствующих жестов и позы можно попытаться снять напряженное состояние партнера?
17. Как связаны понятие имиджа и смысл поговорки «По одежке встречают, по уму провожают»?
18. Как цели делового взаимодействия отражаются в организации пространственной среды?
19. Какие приемы используются для снижения негативного воздействия замечаний?
20. Каков общий принцип использования этикетных средств?
21. Какова цель щадящей критики? Каковы психологические издержки критики?
22. Каковы функции языка в общении?
23. Критерии дифференциации этикетных правил поведения: по социальным общностям (сословиям, классам, корпорациям и т.д.); по полу и возрасту (женщина, мужчина, младший, старший); по нравственным канонам (нравственное, безнравственное) поведение.
24. Назовите и охарактеризуйте техники формирования вербального имиджа.
25. Перечислите жесты, свидетельствующие об уверенном и неуверенном поведении.
26. Почему важно понимать язык телодвижений?
27. Почему замеченные «не слишком заметные детали» вызывают больше положительных эмоций?
28. Почему язык телодвижений неоднозначен?
29. Прежде чем выступать с критикой, что необходимо сделать?
30. При каких формах деловой коммуникации критика неуместна? Почему?
31. Причины и источники конфликтов в служебном общении.
32. Виды и формы проявления конфликтов в служебном общении.

- 33.Содержание принципов этикета в социальной работе.
- 34.Способы предупреждения и разрешения конфликтов в служебном общении.
- 35.Считаете ли вы критику эффективным средством делового взаимодействия?
- 36.Требования этикета к внешнему виду, поведению и общению социального работника.

3.2. Примерные задания для письменного или компьютерного тестирования

Тест 1. Установите соответствие:

- 1) Эффект новизны
- 2) Эффект ореола

- а) влияние предварительной информации определяет восприятие человека
- б) первое впечатление о человеке определяет последующее восприятие

Тест 2. Процесс приписывания причин поведению воспринимаемого субъекта называется _____.

Тест 3. Обмен информацией в процессе общения называется _____.

Тест 4. Осознание индивидом того, как он понимается партнером по общению, в социальной психологии называется _____.

Тест 5. Положение субъекта в системе межличностных отношений, определяющее его права, обязанности и привилегии, называется...

- a. авторитет
- b. престиж
- c. статус
- d. роль

Тест 6. Предметом делового общения является ...

- a. интерес
- b. конфликт
- c. дело

Тест 7. Информационно-коммуникативная функция общения заключается...

- a. в восприятии и понимании другого человека

- b. в любом виде обмена информацией между участниками общения
- c. в регуляции поведения и непосредственной организации совместной
- d. деятельности людей в процессе их взаимодействия

Тест 8. В классификацию невербальных средств общения входит...

- a. кинетика
- b. патетика
- c. проксемика

Тест 9. К невербальным средствам общения относятся...

- a. походка
- b. пауза
- c. просьба

Тест 10. Невербальные средства общения, которые входят в группу кинетических, - это...

- a. мимика
- b. беседа
- c. визуальный контакт

Тест 11. Зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении, – это ...

- a. кинетические средства общения
- b. просодические средства общения
- c. такесические средства общения

Тест 12. Похлопывание по плечу возможно при...

- a. моральной поддержке человека
- b. равенстве социального положения участников общения
- c. поддержке оптимальной близости между партнерами по общению
- d. встрече с коллегами по работе

Тест 13. Доминирующее рукопожатие – это значит ...

- a. рука сверху, ладонь развернута вниз
- b. рука снизу, ладонь развернута вверх
- c. обе ладони находятся в вертикальном положении
- d. прямая рука, ладонь находится в горизонтальном положении

Тест 14. Противоречие между жестами и смыслом высказывания является свидетельством ...

- a. забывчивости
- b. лжи
- c. враждебности

Тест 15. Обсуждение с целью заключения соглашения по какому-либо вопросу как в рамках сотрудничества, так и в условиях конфликта – это...

- a. интервью
- b. деловая беседа
- c. деловые переговоры

Тест 16. Роли, обусловленные дифференциацией людей по половому признаку, называются...

- a. гендерными
- b. диффузные
- c. достигнутые
- d. приписные

Тест 17. Роли, выполняемые в той или иной профессиональной области, называются...

- a. достигнутые
- b. специфические
- c. диффузные
- d. приписные

Тест 18. Роли, характеризующиеся взаимоотношением на основе особых четко ограниченных целей, называют...

- a. диффузные
- b. специфические
- c. приписные
- d. достигнутые

Тест 19. Роли, не имеющие особой специальной направленности, называют...

- a. приписные
- b. достигнутые
- c. диффузные
- d. специфические

Тест 20. Социальная и психологическая общность индивидов, входящих в группу, позволяющая воспринимать их как единое целое это...

- a. автономия
- b. контактность
- c. целостность
- d. комплекс

Тест 21. Возможность каждого члена группы регулярно общаться друг с другом, воспринимать и оценивать друг друга, обмениваться информацией, взаимными оценками и воздействиями это...

- a. контактность
- b. оценивание
- c. целостность
- d. взаимодействие

Тест 22. О каком процессе идет речь, если видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями?

- a. идентификации
- b. эмпатии
- c. рефлексии

Тест 23. Какие функции выполняет/не выполняет лидер в производственной группе?

- a. регулирует неофициальные межличностные отношения в группе
- b. не контролирует ход выполнения производственных задач и не отвечает за качество выпускаемой продукции
- c. назначается
- d. обладает определенной системой различных санкций.

Тест 24. Что будет являться существенным признаком внушения...

- a. некритическое восприятие информации
- b. недоверие
- c. критичность

Тест 25. Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с общением...

- a. личностным
- b. деловым
- c. ролевым

Тест 26. Что свойственно манипуляторному стилю общения?

- a. имеет тайный характер намерений;
- b. вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка;
- c. предполагает ясность внутренних приоритетов;
- d. используется духовно зрелыми речевыми партнерами.

Тест 27. Чем является осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией?

- a. психическое заражение
- b. конформность
- c. убеждение

d. подражание

Тест 28. Что свойственно эффекту стереотипизации?

- a. удовлетворенность людей друг другом на основе подобия или различия характерологических свойств, способностей, равенство интеллектуального потенциала
- b. возникает при минимальной информированности об объекте восприятия, восприятие его в результате специфических установок воспринимающего направлено на обнаружение у объекта определенных качеств
- c. предполагает сходство взаимодействующих людей на основе их темперамента, зависит от скорости протекания психических процессов
- d. возникает относительно групповой принадлежности человека, когда специфические характеристики данной группы рассматриваются как черты, присущие каждому её представителю

Тест 29. Что такое передача эмоционального состояния человеку или группе, помимо собственно смыслового воздействия?

- a. убеждение
- b. психическое заражение
- c. эмпатия

Тест 30. Какие условия должны быть соблюдены для преодоления всех барьеров общения?

- a. понимание целей партнера
- b. понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения
- c. знание индивидуальных особенностей партнера
- d. все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения

Тест 31. Выберите форму, при которой осуществляется деловое общение...

- a. оперативка
- b. переговоры
- c. брифинг
- d. совещания
- e. беседа
- f. видеоконференция

Тест 32. Согласно французской пословице, чем является умение сказать человеку то, что он сам о себе думает?

- a. комплиментом
- b. лестью
- c. критикой

Тест 33. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других?

- a. примитивное
- b. закрытое
- c. ролевое
- d. открытое

Тест 34. Отметьте этапы делового общения...

- a. установление контакта
- b. выявление мотивов общения
- c. взаимодействие
- d. завершение общения
- e. все варианты верны

Тест 35. Выберите механизмы, которые будут являться механизмами познания другого человека...

- a. эмпатия
- b. рефлексия
- c. идентификация
- d. все ответы верны

Тест 36. Успех переговоров определяет ...

- a. знание предмета обсуждения
- b. владение техникой ведения переговоров
- c. умение перебивать собеседника

Тест 37. Стадии переговорного процесса – это ...

- a. подготовка к переговорам
- b. оценка внешности партнеров по переговорам
- c. анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей
- d. процесс переговоров

Тест 38. Основная функция речевого этикета – ...

- a. переход к внешней речи
- b. снятие агрессии
- c. передача смысла высказывания

Тест 39. Конфликт между производственными требованиями и ценностями, с одной стороны, и желаниями сотрудника, с другой, – это ...

- a. конфликт внутриличностный
- b. конфликт межличностный
- c. конфликт между организациями или группами

Тест 40. Конфликт между рядовыми сотрудниками, не находящимися в подчинении друг к другу, – это ...

- a. конфликт по горизонтали
- b. конфликт по вертикали
- c. конфликт смешанного типа

3.3. Контрольные вопросы и модельные задания для проведения промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Понятие общения, его значение, сущность и содержание.
2. Функции и цели общения.
3. Разновидности общения оп целям и по уровню развития.
4. Субъекты общения.
5. Понятие делового общения.
6. Речь, или вербальные средства общения. Особенности речи в социально ориентированном взаимодействии.
7. Принципы и нормы вербальной коммуникации.
8. Невербальные средства и приёмы общения: голосовые, кинетические, жестовые, мимические.
9. Принципы и нормы невербальной коммуникации.
- 10.Объективные факторы общения.
- 11.Способы устранения негативного воздействия объективных факторов общения.
- 12.Субъективные (психологические) факторы общения.
- 13.Способы устранения негативного воздействия психологических факторов общения.
- 14.Мужской и женский стили общения.
- 15.Экстравертированность – интровертированность.
- 16.Эмпатийность.
- 17.Властность, конфликтность, агрессивность.
- 18.Толерантность.
- 19.Застенчивость и робость.
- 20.Ригидность – пластичность.
- 21.Психологический портрет субъекта затруднённого общения.
- 22.Неимперативные прямые формы воздействия. Внешнее внушение.
- 23.Императивные прямые формы воздействия. Дисциплинарные меры воздействия. Угрозы (запугивание). Самовосхваление и назидательность. Критика. Слухи и сплетни.
- 24.Способы защиты от воздействий.
- 25.Характеристика манипулятивного общения.
- 26.Демонстрация слабости и беспомощности.

27. Заискивание и лесть.
28. Обман и ложь. Распознавание лжи.
29. Манипулятивный тип личности: приёмы эффективного общения.
30. Коммуникативная культура.
31. Авторитет источника информации. Факторы доверия и недоверия к источнику информации.
32. Конформность собеседника.
33. Негативизм собеседника.
34. Межличностный конфликт: структура и содержание.
35. Способы поведения в конфликтных ситуациях: избегание, соперничество, компромисс, сотрудничество.
36. Способы разрешения межличностных конфликтов.

3.4. Контрольные вопросы и модельные задания для самостоятельной работы студента

Темы докладов с презентацией

По предложенным ниже темам можно подготовить доклады с презентацией. Длительность доклада 5 минут. Редактор для создания презентации – PowerPoint. Количество слайдов не более 15.

1. Потребность в общении. Последствия фрустрации потребности в общении.
2. Мотивы общения.
3. Роль общения в развитии личности в младенческом возрасте.
4. Роль общения в развитии личности в раннем детстве.
5. Роль общения в развитии личности в дошкольном детстве.
6. Роль общения в развитии личности в младшем школьном возрасте.
7. Роль общения в развитии личности в подростковом возрасте.
8. Роль общения в развитии личности в зрелости. 1. Понятие «межличностная коммуникация».
9. Средства коммуникации.
10. Отличия способности слушать от способности слышать.
11. Цели слушателя в общении.
12. Понятие «обратная связь».
13. Стили слушания.
14. Основные элементы совместной деятельности людей.
15. Характеристики делового общения.
16. Особенности организационной структуры, влияющие на взаимодействие людей в рамках организации.
17. Межличностная совместимость.
18. Особенности взаимодействия в игре.
19. Понятие, критерии и уровни успешности общения.

20. Факторы успешного общения: общительность, контактность, коммуникативная совместимость,
21. Стиль общения как фактор успешности.
22. Мужской и женский стили общения.
23. Трудности межличностного общения.
24. Застенчивость как специфическая трудность общения.
25. Дефицитное общение (одиночество, аутистичность, отчужденность).
26. Дефектное общение.
27. Факторы дефектного общения (акцентуации, ригидность, тревожность)
28. Деструктивное общение.
29. Основные стратегии влияния.
30. Понятия «манипуляция», «манипулирование».
31. Теория Э. Шострома.
32. Способы выхода из ситуации манипулирования.
33. Закономерности процесса восприятия.
34. Отличия восприятия людей от восприятия предметов.
35. Ошибки межличностного восприятия.
36. Понятие «рациональное понимание». Понимание и интерпретация.
37. Механизмы понимания.
38. Каузальная атрибуция. Фундаментальная ошибка каузальной атрибуции.
39. Национальные, этнические и профессиональные стереотипы.
40. Предвззудки и предубеждения: их влияние на общение.
41. Понятие «межличностные отношения».
42. Межличностная аттракция. Факторы аттракции.
43. Особенности эмоционально-чувственных переживаний в межличностном общении.
44. Социальные эмоции.
45. Развитие межличностных отношений.

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

4.1. Основная литература

1. Бороздина, Г. В. Психология делового общения : учебник / Г.В. Бороздина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 320 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5ad88849c699f8.84103245. - ISBN 978-5-16-013292-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063312>
2. Дзялошинский, И. М. Деловые коммуникации. Теория и практика : учебник для бакалавров / И. М. Дзялошинский, М. А. Пильгун. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — (Бакалавр.

- Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3044-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/425851>
3. Кошечая, И. П. Профессиональная этика и психология делового общения : учебное пособие / И.П. Кошечая, А.А. Канке. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0739-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1145958>
 4. Романова, Н. Н. Культура речевого общения: этика, прагматика, психология : словарь / Н. Н. Романова, А. В. Филиппов. - 3-е изд., стер. - Москва : Флинта, 2021. - 304 с. - ISBN 978-5-9765-0783-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1234656>
 5. Садовская, В. С. Основы коммуникативной культуры. Психология общения : учебник и практикум для вузов / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 169 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06390-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470902>

4.2. Дополнительная литература

1. Блюм М.А. Этика деловых отношений: Учебное пособие для студ. образ. учрежд. сред. проф. образ. / Б.И. Герасимов, Н.В. Молоткова. — М.: Форум, 2012. — 222 с. - (Профессиональное образование).
2. Заварзина О.В. Психология экстремальных ситуаций: учебник для студ. среднего проф. образования по спец. 20.02.04 "Пожарная безопасность". — М.: ИНФРА-М, 2018 — 176 с. - (Среднее профессиональное образование).
3. Кравцова Е.Е. Педагогика и психология: Учебное пособие для студентов непсихологических факультетов, отделений и вузов. — М.: Форум, 2014 — 383 с.
4. Крысько В.Г. Психология и педагогика: Учебник для бакалавров / Гос. ун-т управления. — М.: Юрайт, 2013 — 471 с. - (Бакалавр. Базовый курс).
5. Психология саморегуляции в XXI веке: монография / под ред. В.И. Моросановой; Психологический институт РАО. — СПб.; М.: Нестор-История, 2011 — 468 с.
6. Утлик Э.П. Психология личности: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению "Психология" и психологическим специальностям. - 2-е изд., испр. — М.: Академия, 2013 — 315 с.

V. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

5.1. Общесистемные требования к реализации ОПОП ВО

Институт располагает на праве собственности и на основании договоров материально-техническим обеспечением образовательной деятельности (помещениями и оборудованием) для реализации ОПОП ВО по Блоку 1 «Дисциплины (модули)» и Блоку 3 «Государственная итоговая аттестация» в соответствии с учебным планом.

Обучающимся обеспечивается доступ (удаленный доступ) к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам. Полнотекстовая рабочая программа учебной дисциплины (модуля) размещена в Цифровой научно-образовательной и социальной сети Университета (далее - ЦНОСС), в системе которой функционируют «Электронные личные кабинеты обучающегося и научно-педагогического работника». Доступ к материалам возможен через введение индивидуального пароля. ЦНОСС предназначена для создания личностно-ориентированной информационно-коммуникационной среды, обеспечивающей информационное взаимодействие всех участников образовательного процесса Университета, в том числе предоставление им общедоступной и персонализированной справочной, научной, образовательной, социальной информации посредством сервисов, функционирующих на основе прикладных информационных систем Университета.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории Университета, так и вне ее. Помимо электронных библиотек Университета, он обеспечен индивидуальным неограниченным доступом ко всем удаленным электронно-библиотечным системам, базам данных и справочно-правовым системам, подключенным в Университете на основании лицензионных договоров, и имеющие адаптированные версии сайтов для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья.

Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивают возможность одновременного доступа 100 процентов обучающихся из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории Университета, так и вне ее.

Электронная информационно-образовательная среда Университета обеспечивает:

- доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), программам практик, электронным учебным изданиям и электронным образовательным ресурсам, указанным в рабочих программах дисциплин (модулей), программах практик;

- формирование электронного портфолио обучающегося, в том числе сохранение его работ и оценок за эти работы;
- фиксацию хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения программы бакалавриата;
- проведение учебных занятий, процедур оценки результатов обучения, реализация которых предусмотрена с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий;
- взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействия посредством сети «Интернет».

Фонд электронных ресурсов Библиотеки включает следующие информационные справочные системы, профессиональные базы данных и электронные библиотечные системы, состав которых определен в рабочих программах дисциплин (модулей) и подлежит обновлению (при необходимости):

5.1.1. Информационные справочные системы:

1.	ИС «Континент»	сторонняя	http://continent-online.com	ООО «Агентство правовой интеграции «КОНТИНЕНТ», договоры: - № 18032020 от 20.03.2018 г. с 20.03.2018 г. по 19.03.2019 г.; - № 19012120 от 20.03.2019 г. с 20.03.2019 г. по 19.03.2020 г.; - № 20040220 от 02.03.2020 г. с 20.03.2020 г. по 19.03.2021 г. - № 21021512 от 16.03.2021 г. с 16.03.2021 г. по 15.03.2022 г.
2.	СПС WestlawAcademics	сторонняя	https://uk.westlaw.com	Филиал Акционерного общества «Томсон Рейтер (Маркетс) Юроп СА», договоры: - № 2TR/2019 от 24.12.2018 г. с 01.01.2019 г. по 31.12.2019 г.; - №RU03358/19 от

				11.12.2019 г., с 01.01.2020 г. по 31.12.2020 г. № ЭБ-6/2021 от 06.11.2020 г. с 01.01.2021 г. по 31.12.2021 г.
3.	КонсультантПлюс	сторонняя	http://www.consultant.ru	Открытая лицензия для образовательных организаций
4.	Гарант	сторонняя	https://www.garant.ru	ООО«Гарант- Оренбург» договоры: №2112 от 10.01.2017 г.; №2478 от 09.01.2018 г.; № 2889 от 20.12.2018 г.; №4010 от 28.11.2019 г.; № 30-223/20 от 30.11.2020 г

5.1.2. Профессиональные базы данных:

1.	WebofScience	сторонняя	https://apps.webofknowledge.com	ФГБУ «Государственная публичная научно- техническая библиотека России»: - сублицензионный договор № WOS/668 от 02.04.2018 г.; - сублицензионный договор № WOS/349 от 05.09.2019 г.; ФГБУ «Российский фонд фундаментальных исследований» (РФФИ), сублицензионный договор № 20-1566- 06235 от 22.09.2020 г.
2.	Scopus	сторонняя	https://www.scopus.com	ФГБУ «Государственная публичная научно- техническая библиотека России»: - сублицензионный договор №

				SCOPUS/668 от 09 января 2018 г.; - сублицензионный договор № SCOPUS/349 от 09 октября 2019 г.; ФГБУ «Российский фонд фундаментальных исследований» (РФФИ), сублицензионный договор № 20-1573-06235 от 22.09.2020 г.
3.	Коллекции полнотекстовых электронных книг информационного ресурса EBSCOHost БД eBookCollection	сторонняя	http://web.a.ebscohost.com	ООО «ЦНИ НЭИКОН», договор № 03731110819000006 от 18.06.2019 г. бессрочно
4.	<u>Национальная электронная библиотека</u> (НЭБ)	сторонняя	https://rusneb.ru	ФГБУ «Российская государственная библиотека», договор № 101/НЭБ/4615 от 01.08.2018 г. с 01.08.2018 по 31.07.2023 г. (безвозмездный)
5.	Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина	сторонняя	https://www.prilib.ru	ФГБУ «Президентская библиотека имени Б. Н. Ельцина, Соглашение о сотрудничестве № 23 от 24.12.2010 г., бессрочно
6.	НЭБ eLIBRARY.RU	сторонняя	http://elibrary.ru	ООО «РУНЕБ», договоры: - № SU-13-03/2019-1 от 27.03.2019 г. с 01.04.2019 г. по 31.03.2020 г.; - № ЭР-1/2020 от 17.04.2020 г. с 17.04.2020 г. по 16.04.2021 г.
7.	LegalSource			ООО «ЦНИ

		сторонняя	http://web.a.ebscohost.com	НЭИКОН», договор № 414-EBSCO/2020 от 29.11.2019 г., с 01.01.2020 г. по 31.12.2020 г. № ЭБ-5/2021 от 02.11.2020 г. с 01.01.2021 г. по 31.12.2021 г.
8.	ЛитРес: Библиотека	сторонняя	http://biblio.litres.ru	ООО «ЛитРес», договор: - № 290120/Б-1-76 от 12.03.2020 г. с 12.03.2020 г. по 11.03.2021 г. - № 160221/В-1-157 от 12.03.2021 г. с 12.03.2021 г. по 11.03.2022 г.

5.1.3. Электронно-библиотечные системы:

1.	ЭБС ZNANIUM.COM	сторонняя	http://znanium.com	ООО «Научно-издательский центр ЗНАНИУМ», договоры: - № 3489 эбс от 14.12.2018 г. с 01.01.2019 г. по 31.12.2019 г.; - № 3/2019 эбс от 29.11.2019 г. с 01.01.2020 г. по 31.12.2020 г. № 3/2021 эбс от 02.11.2020 г. с 01.01.2021 г. по 31.12.2021 г.
2.	ЭБС Book.ru	сторонняя	http://book.ru	ООО «КноРус медиа», договоры: - № 18494735 от 17.12.2018 г. с 01.01.2019 г. по 31.12.2019 г.; - № ЭБ-2/2019 от 29.11.2019 г. с 01.01.2020 г. по 31.12.2020 г. №ЭБ-4/2021 от 02.11.2020 г. с

				01.01.2021 г. по 31.12.2021 г.
3.	ЭБС Проспект	сторонняя	http://ebs.prospekt.org	ООО «Проспект», договоры: -№ ЭБ-1/2019 от 03.07.2019 г. с 03.07.2019 г. по 02.07.2020 г.; - № ЭБ-2/2020 от 03.07.2020 г. с 03.07.2020 г. по 03.07.2021 г.
4.	ЭБС Юрайт	сторонняя	http://www.biblio-online.ru	ООО «Электронное издательство Юрайт», договоры: -№ ЭБ-1/2019 от 01.04.2019 г. с 01.04.2019 г. по 31.03.2020 г.; - № ЭБ-1/2020 от 01.04.2020 г. с 01.04.2020 г. по 31.03.2021 г. -№ ЭР- 1/2021 от 23.03.2021 г. с 03.04. 2021 г. по 02.04.2022 г.

Институт обеспечен необходимым комплектом лицензионного свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, состав которого подлежит обновлению при необходимости.

5.2. Перечень программного обеспечения (ПО), установленного на компьютерах, задействованных в образовательном процессе по ОПОП ВО

Все аудитории, задействованные в образовательном процессе по реализации ОПОП ВО, оснащены следующим ПО:

№№	Описание ПО	Наименование ПО, программная среда, СУБД	Вид лицензирования
ПО, устанавливаемое на рабочую станцию			
1.	Операционная система	ООО «+АЛЪЯНС» услуги по предоставлению неисключительных прав(лицензий) на программное обеспечение	Лицензия

		По договорам: № 242-223/20 от 19.06.2020 г.	
2.	Антивирусная защита	ООО «Програмос-Проекты»	Лицензия
		По договорам: № УТ0021486 от 19.07.2016 г. № УТ0024065 от 03.07.2017 № УТ0026711 от 17.07.2018 № 24-223/19 от 05.07.2019 № УТ0031243/9-223/20 от 16.07.2020	
3.	Офисные пакеты	MicrosoftOffice	Лицензия
4.	Программа для ЭВМ «Виртуальный осмотр места происшествия: Учебно-методический комплекс»	По договору: 328-У от 19.02.2021 г.	Лицензия
5.	Архиваторы	7-Zip	Открытая лицензия
		WinRar	Открытая лицензия
6.	Интернет браузер	GoogleChrome	Открытая лицензия
7.	Программа для просмотра файлов PDF	Adobe Acrobat reader	Открытая лицензия
		Foxit Reader	Открытая лицензия
8.	Программа для просмотра файлов DJVU	DjVuviewer	Открытая лицензия
9.	Пакет кодеков	K-LiteCodecPack	Открытая лицензия
10.	Видеоплеер	WindowsMediaPlayer	В комплекте с ОС
		vlcpleer	Открытая лицензия
		flashpleer	Открытая лицензия
11.	Аудиоплеер	Winamp	Открытая лицензия
12.	Справочно- правовые системы (СПС)	Консультант плюс	Открытая лицензия
		Гарант	Открытая лицензия

5.3. Помещения для самостоятельной работы обучающихся

Помещения для самостоятельной работы обучающихся располагаются по адресу: Оренбург, ул. Комсомольская, 50. Они оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в ЭИОС Университета и включают в себя:

1. Электронный читальный зал на 75 посадочных мест:
стол студенческий со скамьей – 75 шт.,
кресло для индивидуальной работы – 3 шт.,
компьютер в сборе: системный блок корпус черный Standart-ATX накопитель SATAIII, жесткий диск 1 ТБ, мышь USB, клавиатура USB, монитор LG 21"LED - 8 шт.(компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечивает доступ в электронную информационно-образовательную среду)
2. Аудитория для самостоятельной работы (№518) на 12 посадочных мест:
стол преподавателя -1 шт.,
стул преподавателя -1 шт.,
парты ученические -15 шт.,
стул ученический -15 шт.,
доска магнитная -1 шт.,
стационарный информационно-демонстрационный стенд-1 шт.,
компьютер в сборе: системный блок корпус черный Standart-ATX накопитель SATAIII, жесткий диск 1 ТБ, мышь USB, клавиатура USB, монитор LG 21"LED - 8 шт.(компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечивает доступ в электронную информационно-образовательную среду).

5.4. Сведения о доступе к информационным системам и информационно-телекоммуникационным сетям, к которым обеспечивается доступ обучающихся, в том числе приспособленных для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья созданы условия доступа к информационным системам, информационно-телекоммуникационным сетям и электронным образовательным ресурсам. В ЭБС применяются специальные адаптивные технологии для лиц с ограниченными возможностями зрения: версия сайта для слабовидящих, эксклюзивный адаптивный ридер, программа невизуального доступа к информации, коллекция аудиоизданий.

Для формирования условий библиотечного обслуживания инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в Университете выполняется комплекс организационных и технических мероприятий:

1. Наличие рабочих мест в Электронном читальном зале с увеличенным пространством для работы, выделено и обозначено табличкой со знаком доступности для всех категорий инвалидности.

2. Обеспечено комплексное обслуживание в читальных залах:

– поиск изданий по электронному каталогу;

- возможность получения изданий из любого отдела Библиотеки.

3. Обеспечено удаленное обслуживание:

- официальный сайт Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА) – www.msal.ru и, следовательно, страничка Библиотеки, адаптирована для слабовидящих;

- возможен поиск изданий по электронному каталогу;
- возможен онлайн-заказ изданий.

4. Рабочее место оборудовано:

- выведена экранная лупа Windows 7 на «рабочий стол» экрана компьютера;

– бесплатной программой NVDA - NVDA программа экранного доступа для операционных систем семейства Windows, позволяющая незрячим и слабовидящим пользователям работать на компьютере выводя всю необходимую информацию с помощью речи.