**Правительство Российской Федерации**

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования   
"Национальный исследовательский университет   
"Высшая школа экономики"**

Факультет психологии

**Программа дисциплины**

Психология общения

для направления 030600.62 - Журналистика

подготовки бакалавра

Автор программы:

Антонова Н.В. канд.психол.н., доцент [nvantonova@hse.ru](mailto:nvantonova@hse.ru)

Корягина Н.А., канд.психол.н., ст. преподаватель [nkoryagina@hse.ru](mailto:nkoryagina@hse.ru)

Одобрена на заседании кафедры организационной психологии «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2012 г

Зав. кафедрой В.А.Штроо

Рекомендована секцией УМС Секция «Психология» «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2012 г

Председатель В.А.Штроо

Утверждена УС факультета психологии «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2012 г.

Ученый секретарь Е.Б. Старовойтенко

Москва, 2012

*Настоящая программа не может быть использована другими подразделениями университета и другими вузами без разрешения кафедры-разработчика программы.*

# Область применения и нормативные ссылки

Настоящая программа учебной дисциплины устанавливает минимальные требования к знаниям и умениям студента и определяет содержание и виды учебных занятий и отчетности.

Программа предназначена для преподавателей, ведущих данную дисциплину, учебных ассистентов и студентов направления подготовки 030600.62 «Журналистика», по бакалаврской программе и изучающих дисциплину «Психология общения».

Программа разработана в соответствии с образовательным стандартом НИУ ВШЭ, утвержденным ученым советом ГУ ВШЭ, протокол от 02.07.2010 № 15.

Образовательный стандарт ГОБУ ВПО ГУ-ВШЭ разработан в соответствии с ФЗ «О высшем и послевузовском образовании» в ред. от 10.02.2009 № 18-ФЗ, статья 5,пункт 4.

# Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Психология общения» являются:

* знакомство с основными научными положениями в области психологии общения и взаимодействия между людьми;
* изучение закономерности различных форм общения;
* рассмотрение специфики коммуникации (передачи информации), социальной перцепции (восприятия и понимания человека), интеракции (взаимодействия в процессе общения) как аспектов общения;
* изучение психологических особенностей массовой коммуникации как вида общения.

# Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины студент должен:

* Знать основные механизмы общения, влияющие на его эффективность.
* Уметь **а**нализировать конкретные коммуникативные ситуации.
* Иметь представление об основных видах, структуре и закономерностях общения.

В результате освоения дисциплины студент осваивает следующие компетенции:

| Компетенция | Код по ФГОС/ НИУ | Дескрипторы – основные признаки освоения (показатели достижения результата) | Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Профессиональные компетенции:***  Инструментальные (по видам деятельности)  Знание психологических закономерностей развития и функционирования социальных групп и организаций; | ИК-5 | Способен описывать проблемы и ситуации профессиональной деятельности, используя язык и аппарат гуманитарных, экономических и социальных наук для решения проблем на стыке наук, в смежных профессиональных областях. | Лекции, семинарские занятия |
| Постановка прикладных задач в определенной области применения психологического знания | СЛК-4 | Способен к осознанному выбору стратегий межличностного взаимодействия | Лекции, семинарские занятия |
| Способен грамотно строить коммуникацию, исходя из целей и ситуации общения | СК-Б9 | Воспроизводит опорные схемы анализа ситуации переговоров, распознает различные стадии проведения переговоров, использует адекватные коммуникативные приемы и техники, демонстрирует гибкость коммуникативной стратегии, правильно интерпретирует причинно-следственные связи | Обсуждения, ролевые игры с обратной связью, индивидуальные, парные и групповые упражнения, домашние задания |
| Способен ориентироваться в системе общечеловеческих ценностей и ценностей мировой и российской культуры, понимает значение гуманистических ценностей для сохранения и развития современной цивилизации. | СЛК-Б9 | Может обосновать необходимость и важность использования конструктивного стиля ведения переговоров в ситуациях личного и делового общения. | Обсуждения, ролевые игры с обратной связью, домашние задания. |

# Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина относится к профессиональному циклу дисциплин Базового учебного плана подготовки бакалавра, и блоку факультативных дисциплин, обеспечивающих специализированную подготовку студентов в соответствии с их индивидуальными образовательными траекториями.

Изучение данной дисциплины базируется на следующих дисциплинах:

* социальная психология;
* психология личности.

Для освоения учебной дисциплины, студенты должны владеть следующими знаниями и компетенциями:

* знаниями о социальной психологии общения, его структуре и видах, о средствах и способах коммуникации;
* знаниями о психологии личности, о гуманистических теориях личности;
* способностью ориентироваться в системе общечеловеческих ценностей и ценностей мировой и российской культуры.

Основные положения дисциплины могут быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин:

* социология массовых коммуникаций и анализ аудитории СМИ;
* этическое регулирование СМИ;
* менеджмент.

# Тематический план учебной дисциплины

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Название раздела | Всего часов | Аудиторные часы | | Самостоя­тельная работа |
| Лекции | Семинары |
| 1 | Понятие и виды общения. | 6 | 4 | - | 4 |
| 2 | Коммуникативная сторона общения. | 6 | 4 | - | 2 |
| 3 | Невербальные средства общения. | 6 | 2 | 2 | 2 |
| 4 | Специфика массовой коммуникации. | 4 | 2 | - | 2 |
| 5 | Коммуникативные барьеры и их преодоление. | 8 | 2 | 2 | 4 |
| 6 | Социально-перцептивная сторона общения. | 6 | 4 | - | 2 |
| 7 | Закономерности возникновения аттракции. | 6 | 2 | 2 | 2 |
| 8 | Интерактивная сторона общения. | 8 | 4 | - | 2 |
| 9 | Конфликтное и ассертивное общение. | 8 | 2 | 2 | 4 |
| 10 | Воздействие в процессе общения: личное влияние и манипуляция. | 8 | 2 | 2 | 4 |
|  | Всего | 66 | 28 | 10 | 28 |

**6. Формы контроля знаний студентов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тип контроля | Форма контроля | 1 год | Параметры \*\* |
| 4 |
| Итоговый | Зачет | \* | Письменный тест на 60 минут |

## 6.1. Критерии оценки знаний студентов

*Зачет* выявляет знание основных понятий и методов психологии общения; знание основных видов и тактик общения, этапов проведения интервью.

Зачет проводится в форме письменного теста, включающего вопросы двух типов: закрытые и открытые. Зачетные задания студент выполняет самостоятельно, не обращаясь к письменным, печатным или электронным источникам.

*Критерии выставления оценки за зачетный тест*:

|  |  |
| --- | --- |
| Оценка по 10-ти  балльной шкале | Количество правильных ответов |
| 10 | 20 |
| 9 | 18-19 |
| 8 | 16-17 |
| 7 | 13-15 |
| 6 | 11-12 |
| 5 | 8-10 |
| 4 | 6-7 |
| 3 | 4-5 |
| 2 | 3-4 |
| 1 | 1-2 |
| 0 | 0 |

Оценки по итоговому контролю выставляются по 10-ти бальной шкале.

# Содержание дисциплины

**Тема 1. Понятие и виды общения**

Понятие общения. Содержание общения. Функции общения. Потребность в общении.

Связь общения с деятельностью человека. Роль общения в профессиональной деятельности журналиста. Роль общения в развитии личности.

Основания для классификации видов общения. Виды общения: примитивное; манипулятивное; стандартизированное; деловое (профессиональное); духовное, их характеристика. Особенности профессионального общения как вида общения. Понятие коммуникативной компетентности профессионала.

Опосредованное и непосредственное общение, их особенности. Диадическое, групповое, публичное общение.

Трехкомпонентная структура общения. Три стороны общения: коммуникативная, интерактивная, социально-перцептивная, их содержание.

**Литература:**

*Основная:*

1. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с., с. 11-42.

*Дополнительная:*

1. Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 1988.
2. Вердебер Р. Психология общения: тайны эффективного взаимодействия: полный курс. – СПб, прайм-Еврознак. 2007.
3. Волкова А.И. Психология общения. – Р-н-Д.: Феникс, 2007.
4. Добрович А.Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения. – М.: Просвещение, 1987. – 207 с.
5. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. - Л., 1990.
6. Леонтьев А.А. Психология общения. – М.: Смысл, 2008.
7. Леонтьев А.Н. Деятельность и общение. //Вопросы философии, №1, 1979, с. 121-132.
8. Ломов Б.Ф. Особенности познавательных процессов в условиях общения. //Психологический журнал, 1980, №5, с. 26-42.
9. Рогов Е.И. Психология общения.- М.: Владос, 2001.

**Тема 2. Коммуникативная сторона общения**

Структура общения как коммуникативного акта. Коммуникатор, реципиент, сообщение, средства общения.

Особенности человеческой коммуникации. Типы коммуникативных процессов: аксиальный, ретиальный. Типы информации: побудительная, констатирующая. Средства коммуникации: вербальные, невербальные.

Модель коммуникативного процесса: Интенция, Смысл, Кодирование, Текст, Декодирование. Асимметричность коммуникативного процесса.

Схема диалога. Сообщение, Интерпретация, Уточнение, Приращение информации, Принятие/непринятие приращения. Витки информации.

Слушание как коммуникативный процесс, его роль в коммуникации. Виды слушания. Активное слушание, его характеристики, сфера применения. Эмпатическое слушание, его характеристики, сфера применения. Правила эмпатического слушания. Техники эмпатического и рефлексивного слушания. Трехтактная схема слушания.

Обратная связь в общении. Правила подачи обратной связи.

Конструктивные и деструктивные техники общения.

**Литература:**

*Основная:*

1. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с., с. 43-68; 85-99.

*Дополнительная:*

1. Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 1988.
2. Вердебер Р. Психология общения: тайны эффективного взаимодействия: полный курс. – СПб, прайм-Еврознак. 2007.
3. Атватер И. Я вас слушаю: советы руководителю, как правильно слушать собеседника. – М., 1984.
4. Мелибруда Е. Я-ТЫ-МЫ. Психологические возможности улучшения общения. – М., Прогресс, 1986.
5. Соловьева О.В. Обратная связь в межличностном общении. - М.: Изд-во МГУ, 1992.

**Тема 3. Невербальные средства общения**

Соотношение вербальной и невербальной коммуникации. «Двойная ловушка». Функции невербальных сообщений.

Базовые системы невербальной коммуникации: оптико-кинетическая, экстра- и паралингвистическая, проксемика (пространственно-временная), визуальный контакт, тактильный контакт. Особенности использование каждой системы. Понятие репрезентативной системы, способы ее определения и использования в общении.

Проблема интерпретации невербального поведения. Механизмы определения значения единиц невербальной коммуникации (категоризация, имитация). Индивидуальные и культурные различия в невербальной коммуникации.

**Литература:**

*Основная:*

1. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с., с. 68-85.

*Дополнительная:*

* 1. Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 1988.
  2. Андрианов М.С. Невербальная коммуникация: психология и право. – М.: Институт Общегуманитарных Исследований, 2007 – 256 с.
  3. Вердебер Р. Психология общения: тайны эффективного взаимодействия: полный курс. – СПб, прайм-Еврознак. 2007.
  4. Горелов И., Енгалычев В. Безмолвный мысли знак. - М., 1991.
  5. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения. - М.: Смысл, 1996. – 192 с.
  6. Лабунская В.А. Психология экспрессивного поведения. - М.: Знание, 1989.- 64 с.
  7. Лабунская В.А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). – Ростов, 1986.

**Тема 4. Специфика массовой коммуникации**

Понятие массовой коммуникации. Особенности массовой коммуникации как вида общения. Сравнение межличностной и массовой коммуникации. Функции СМК (социальные, социально-психологические, психологические).

Социально-психологические способы воздействия в СМИ и особенности их использования. Убеждающее воздействие в СМИ.

Способы повышения эффективности воздействия в СМИ. Характеристики аудитории, коммуникатора, сообщения.

Манипулятивное воздействие в СМИ. Патогенное воздействие СМИ на личность.

**Литература:**

*Основная:*

1. Богомолова Н.Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. М.:Изд-во Московского университета, 1990.
2. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с., с. 451-463.
3. Харрис Р. Психология массовых коммуникаций. СПб: Прайм-Еврознак-М: Олма-Пресс, 2003 (2002).

*Дополнительная:*

1. Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 1988.
2. Брайант Д., Томпсон С. Основы воздействия СМИ. М.-СПб.-Киев: Вильямс, 2004.
3. Вердебер Р. Психология общения: тайны эффективного взаимодействия: полный курс. – СПб, прайм-Еврознак. 2007.
4. Аронсон Э. Общественное животное. М: Аспект-Пресс, 1998.
5. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Психологические законы поведения человека в социуме. СПб: Нева-М: Олма-Пресс, 2002.
6. Бабаева Ю.Д., Войскунский А.Е. Психологические последствия информатизации // Психологический журнал. 1998, т.19, №1. С.89-100.
7. Жичкина А. Социально-психологические аспекты общения в Интернете // www.flogiston.ru
8. Майерс Д. Социальная психология. СПб: Питер, (любое издание).
9. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб: Питер, 2000.
10. Лебедев-Любимов А. Психология рекламы. СПб: Питер, 2003.
11. Перспективы социальной психологии. М: Эксмо, 2001.
12. Чалдини Р. Психология влияния. СПб: Питер, 2000.

**Тема 5. Коммуникативные барьеры и их преодоление**

Понятие коммуникативного барьера. Нарушения, трудности и барьеры общения.

Внешние и внутренние барьеры. Виды внешних коммуникативных барьеров. Преодоление коммуникативных барьеров.

Внутренние барьеры и трудности в общении. Застенчивость, ее типы и свойства. Одиночество как социально-психологический феномен. Типы одиночества.

**Литература:**

*Основная:*

1. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с., с. 344-397.
2. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. - Л., 1990, с. 105-175.

*Дополнительная:*

1. Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 1988.
2. Вердебер Р. Психология общения: тайны эффективного взаимодействия: полный курс. – СПб, прайм-Еврознак. 2007.
3. Корчагина С.Г. Психология одиночества: учебное пособие. – М.: Московский психолого-социальный институт, 2008. – 228 с.
4. Лабиринты одиночества. – М.: Прогресс, 1989.

**Тема 6. Социально-перцептивная сторона общения**

Понятие социальной перцепции. Место социальной перцепции в общении. Эффекты и механизмы социальной перцепции.

Закономерности формирования первого впечатления. Факторы восприятия при первом впечатлении: фактор превосходства, фактор привлекательности, фактор отношения. Знаки каждого фактора. Эффекты первичности, «ореола», стереотипизации.

Механизмы долговременного общения: эмпатия, идентификация, социально-психологическая рефлексия, каузальная атрибуция. Эффект вторичности (новизны). Атрибуция как базовый механизм межличностного познания. Ошибки атрибуции.

Самопознание и познание других.

**Литература:**

*Основная:*

1. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с., с. 303-343.
2. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. - Л., 1990, с. 9-105.

*Дополнительная:*

1. Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 1988.
2. Андреева Г.М. Психология социального познания. (любое издание)
3. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. - М.: Изд-во МГУ, 1982.
4. Бодалев А.А. Психология межличностного общения. – Рязань, 1994.
5. Вердебер Р. Психология общения: тайны эффективного взаимодействия: полный курс. – СПб, прайм-Еврознак. 2007.
6. Майерс Д. Социальная психология. СПб: Питер, (любое издание).
7. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб: Питер, 2000.

**Тема 7. Закономерности возникновения аттракции**

Понятие аттракции. Шкала аттракции. Компоненты аттракции. Закономерности возникновения аттракции. Этапы развития эмоциональных отношений. Любовь как высшая форма аттракции. Модели любви.

Роль эмоциональных отношений в профессиональном общении.

**Литература:**

*Основная:*

1. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с., с. 197-265.

*Дополнительная:*

1. Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 1988.
2. Вердебер Р. Психология общения: тайны эффективного взаимодействия: полный курс. – СПб, прайм-Еврознак. 2007.
3. Гозман Л.Я. Психология эмоциональных отношений. – М.: Изд-во МГУ, 1987.
4. Майерс Д. Социальная психология. СПб: Питер, (любое издание).

**Тема 8. Интерактивная сторона общения**

Понятие действия. Виды действий в общении. Интеракция как обмен действиями в общении. Основные виды взаимодействия - кооперация и конкуренция.

Понятие позиции в общении. Виды позиций. Трансакционный анализ общения. Виды транзакций: дополнительные, пересекающиеся, скрытые, их характеристика и роль в общении. РДВ-анализ позиций в общении. Способы идентификации позиции в общении.

**Литература:**

*Основная:*

1. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с., с. 99-155.
2. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. - Л., 1990, с. 175-223.

*Дополнительная:*

1. Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 1988.
2. Берн Э. Игры, в которые играют люди /психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры / психология человеческой судьбы. - М.: Прогресс, 1988.
3. Вердебер Р. Психология общения: тайны эффективного взаимодействия: полный курс. – СПб, прайм-Еврознак. 2007.
4. Майерс Д. Социальная психология. СПб: Питер, (любое издание).

**Тема 9. Конфликтное и ассертивное общение**

Типы конфликтов: внутриличностный, межличностный, между личностью и группой, межгрупповой. Конфликт ценностей, конфликт интересов, конфликт средств достижения целей, мотивационный конфликт. Сигналы конфликта. Структура конфликта, динамика конфликта. Стратегии поведения в напряженных и конфликтных ситуациях взаимодействия: модель К.Томаса. Последствия конфликта. Функции конфликта.

Ассертивное общение. Виды ассертивности. Техники ассертивного общения.

**Литература:**

*Основная:*

1. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с., с. 402-413.

*Дополнительная:*

1. Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 1988.
2. Берн Э. Игры, в которые играют люди /психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры / психология человеческой судьбы. - М.: Прогресс, 1988.
3. Вердебер Р. Психология общения: тайны эффективного взаимодействия: полный курс. – СПб, прайм-Еврознак. 2007.
4. Гришина Н.В. Психология конфликта. – С.-Пб, Питер, 2000. - 464 с.
5. Корнелиус Х, Фэйр Ш. Выиграть может каждый. М., АО Стрингер, 1992. – 116 с.
6. Петровская Л.А. Общение - компетентность – тренинг: Избранные труды. – М.: Смысл, 2007. – 687 с.; с. 109-131.

**Тема 10. Воздействие в процессе общения: личное влияние и манипуляция.**

**Стиль общения**

Личное влияние и манипуляция партнером. Манипуляции в общении и способы защиты от них. Механизмы манипуляции. Последствия манипуляции для личности. Самораскрытие в общении. Открытое и закрытое общение.

Ситуации общения. Виды ситуаций общения. Стиль общения и ситуация общения. Ритуальный стиль, манипулятивный стиль, гуманистический стиль, их характеристика.

**Литература:**

*Основная:*

1. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с., с. 155-193.
2. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. - Л., 1990, с. 225-265.

*Дополнительная:*

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. - М.,1997.
2. Майерс Д. Социальная психология. СПб: Питер, (любое издание).
3. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб: Питер, 2000.
4. Зимбардо Ф. Застенчивость. – М.: Педагогика, 1991. – 208 с.
5. Леонтьев А.А. Психология общения. – М.: Смысл, 2008.
6. Соснин В.А., Лунев П.А. Как стать хозяином положения: анатомия эффективного общения. - М., «Академия», ИП РАН, 1996. – 220 с.
7. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. – Минск: Полифакт, 1992.
8. Чалдини Р. Психология влияния. СПб: Питер, 2000.

# 8. Образовательные технологии

Данная дисциплина состоит из лекционных и семинарских занятий. Ряд семинарских занятий реализуется в интерактивной форме: обсуждения, ролевые игры с использованием обратной связи, индивидуальные, парные и групповые упражнения.

Методические указания студентам

Даются по желанию автора. Методические указания студентам могут оформляться в виде приложения к программе дисциплины и должны раскрывать рекомендуемый режим и характер учебной работы, особенно в части выполнения самостоятельной работы.

# 9. Оценочные средства для текущего контроля и аттестации студента

## Вопросы для оценки качества освоения дисциплины

Перечень вопросов для зачета.

1. Содержание и функции общения. Связь общения с деятельностью человека.
2. Виды и уровни общения.
3. Особенности профессионального общения как вида общения.
4. Трехкомпонентная структура общения.
5. Общение как коммуникация. Средства коммуникации.
6. Способы повышения эффективности вербальной коммуникации.
7. Барьеры общения и их преодоление.
8. Виды слушания. Техники эмпатического и рефлексивного слушания.
9. Механизм межличностной обратной связи в общении. Правила подачи обратной связи.
10. Базовые системы невербальной коммуникации.
11. Особенности массовой коммуникации как вида общения.
12. Функции МК (социальные, социально-психологические, психологические).
13. Социально-психологические способы воздействия в СМИ и особенности их использования.
14. Способы повышения эффективности воздействия в СМИ. Характеристики аудитории, коммуникатора, сообщения.
15. Общение как социальная перцепция. Эффекты и механизмы восприятия людьми друг друга.
16. Закономерности формирования первого впечатления.
17. Атрибуция как базовый механизм межличностного познания.
18. Аттракция как аффективный компонент социальной перцепции.
19. Общение как интеракция. Основные виды взаимодействия.
20. Конфликты и способы их преодоления. Стратегии поведения в напряженных и конфликтных ситуациях взаимодействия: модель К.Томаса.
21. Позиции в общении. Трансакционный анализ общения. РДВ-анализ позиций в общении.
22. Ассертивное общение. Виды ассертивности.
23. Понятие стиля общения. Характеристика стилей общения.
24. Психологическое воздействие в процессе общения. Личное влияние и манипуляция партнером.
25. Самораскрытие в общении. Открытое и закрытое общение.
26. Манипуляции в общении и способы защиты от них.

**10. Порядок формирования оценок по дисциплине**

* Преподаватель оценивает работу студента на семинарских занятиях, самостоятельную работу студента и итоговому контролю (зачет).
* Преподаватель оценивает работу студентов на семинарских занятиях: учитывается посещение студентами занятий, активность студентов в обсуждении проблемных вопросов и в дискуссиях, правильность решения задач на семинарских занятиях, демонстрация знаний по теме семинарских занятий и понимания материала темы. Оценки за работу на семинарских занятиях преподаватель выставляет в рабочую ведомость. Накопленная оценка по 10-ти балльной шкале за работу на семинарских занятиях определяется перед итоговым контролем – **Оаудиторная.**
* Накопленная оценка за текущий контроль учитывает результаты студента по текущему контролю следующим образом:

О*накопленная* = Оауд

Способ округления накопленной оценки текущего контроля: арифметический (например, оценка 4,4 округляется до 4, а оценка 4,5 до 5).

Результирующая оценка за дисциплину рассчитывается следующим образом:

*Оитоговая* = *0,7·Онакопленная+ 0,3·Озачет*

Способ округления накопленной оценки итогового контроля в форме экзамена: арифметический (например, оценка 4,4 округляется до 4, а оценка 4,5 до 5).

Студент не имеет возможности пересдать низкие результаты за текущий контроль или работу на занятиях, самостоятельную работу, если за любой из этих видов работы была выставлена оценка.

В случае, если студент пропустил срок сдачи отчетности по текущему контролю или самостоятельной работе по уважительной причине (к уважительным причинам может быть отнесена болезнь в указанный период, подтвержденная справкой из медицинского учреждения) допускается сдача форм контроля не позднее двух недель с момента окончания действия справки. В случае, если студент не сдает работу в указанный срок, ему выставляется оценка «0».

На пересдаче студенту не предоставляется возможность получить дополнительный балл для компенсации оценки за текущий контроль.

На экзамене студент может получить дополнительный вопрос (дополнительную практическую задачу, решить к пересдаче домашнее задание), ответ на который оценивается в 1 балл.

В диплом выставляет результирующая оценка по учебной дисциплине, которая формируется по следующей формуле:

*Орезульт =* О*итоговая*

Способ округления результирующей оценки по учебной дисциплине: арифметический (например, оценка 4,4 округляется до 4, а оценка 4,5 до 5).

**ВНИМАНИЕ**: оценка за итоговый контроль **блокирующая,** при неудовлетворительной итоговой оценке она равна результирующей.

**11. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

## 11.1. Базовый учебник

1. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с.

## Основная литература

1. Богомолова Н.Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. М: Изд-во МГУ, 1990.

2. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – С-Пб: «Питер», 2001.

## 11.3. Дополнительная литература

1. Аверченко Л.К. Управление общением. – М.: ИНФРА-М, Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 216 с.
2. Аронсон Э. Общественное животное. - М: Аспект-Пресс, 1998.
3. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Психологические законы поведения человека в социуме. - СПб: Нева-М: Олма-Пресс, 2002.
4. Атватер И. Я вас слушаю: советы руководителю, как правильно слушать собеседника. – М., 1984.
5. Андреева Г.М. Психология социального познания. (любое издание)
6. Андреева Г. М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений. — М., 2004. — 364 с. (Глава 14).
7. Андрианов М.С. Невербальная коммуникация: психология и право. – М.: Институт Общегуманитарных Исследований, 2007 – 256 с.
8. Берн Э. Игры, в которые играют люди /психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры / психология человеческой судьбы. - М.: Прогресс, 1988.
9. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. - М.: Изд-во МГУ, 1982.
10. Бодалев А.А. Психология межличностного общения. – Рязань, 1994.
11. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебное пособие. – М., ИНФРА-М, 1999. – 224 с.
12. Брайант Д., Томпсон С. Основы воздействия СМИ. - М.-СПб.-Киев: Вильямс, 2004
13. Бэрон Р., Ричардсон Д. Агрессия. - СПб: Питер, 2000.
14. Вердебер Р. Психология общения: тайны эффективного взаимодействия: полный курс. – СПб, прайм-Еврознак. 2007.
15. Гозман Л.Я. Психология эмоциональных отношений. – М.: Изд-во МГУ, 1987.
16. Горелов И., Енгалычев В. Безмолвный мысли знак. - М., 1991.
17. Горянина В.А. Психология общения.: Учеб. пособие для студ. высш. учсеб. заведений. – М.: «Академия», 2002. – 416 с.
18. Гришина Н.В. Психология конфликта. – С.-Пб, Питер, 2000. - 464 с.
19. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения. - М.: Смысл, 1996. – 192 с.
20. Добрович А.Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения. – М.: Просвещение, 1987. – 207 с.
21. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. - М.,1997.
22. Зимбардо Ф. Застенчивость. – М.: Педагогика, 1991. – 208 с.
23. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. - СПб: Питер, 2000.
24. Корнелиус Х, Фэйр Ш. Выиграть может каждый. М., АО Стрингер, 1992. – 116 с.
25. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. - Л., 1990.
26. Куницына В.Н. Стиль общения и его формирование. – Л.: Знание, 1985.
27. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – С-Пб: «Питер», 2001.
28. Лабунская В.А. Психология экспрессивного поведения. - М.: Знание, 1989.- 64 с.
29. Лабунская В.А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). – Ростов, 1986.
30. Леонтьев А.А. Психология общения. – М.: Смысл, 2008.
31. Ломов Б.Ф. Общение и социальная регуляция поведения индивида. //Психологические проблемы социальной регуляции поведения, с. 64-93.
32. Ломов Б.Ф. Особенности познавательных процессов в условиях общения. //Психологический журнал, 1980, №5, с. 26-42.
33. Леонтьев А.Н. Деятельность и общение. //Вопросы философии, №1, 1979, с. 121-132.
34. Лисина М.И. Проблемы онтогенеза общения. – М.: Педагогика, 1986.
35. Майерс Д. Социальная психология. - СПб: Питер, (любое издание).
36. Мелибруда Е. Я-ТЫ-МЫ. Психологические возможности улучшения общения. – М., Прогресс, 1986.
37. Нельсон Т. Психология предубеждений. Секреты шаблонного мышления, восприятия и поведения. СПб: Еврознак - М: Олма-Пресс, 2003.
38. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. – С-Пб, 2001.
39. Петровская Л.А. Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. –М.: Изд-во МГУ, 1989.
40. Петровская Л.А. Общение - компетентность – тренинг: Избранные труды. – М.: Смысл, 2007. – 687 с.
41. Соловьева О.В. Обратная связь в межличностном общении. - М.: Изд-во МГУ, 1992.
42. Соснин В.А., Лунев П.А. Как стать хозяином положения: анатомия эффективного общения. - М., «Академия», ИП РАН, 1996. – 220 с.
43. Хараш А.У. «Другой» и его функция в развитии «Я». //Общение и развитие психики. – М., 1986, с. 31-46.
44. Хараш А.У. Восприятие человека как воздействие на его поведение (к разработке интерсубъектного подхода в исследованиях познания людьми друг друга). //Психология межличностного познания. – М., 1981. – с.25-42.
45. Харрис Р. Психология массовых коммуникаций. СПб: Прайм-Еврознак-М: Олма-Пресс, 2003 (2002)
46. Чалдини Р. Психология влияния. - СПб: Питер, 2000.
47. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. – Минск: Полифакт, 1992.

# 12. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для лекций и семинаров используется проектор и ноутбук.