

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования "Красноярский государственный медицинский  
университет имени профессора В.Ф. Войно-Ясенецкого"  
Министерства здравоохранения Российской Федерации

Кафедра клинической психологии и психотерапии с курсом ПО

### **Тренинг эффективной коммуникации**

**Сборник методических рекомендаций для преподавателя к практическим занятиям по  
направлению подготовки 44.04.03 Специальное (дефектологическое) образование (очная форма  
обучения)**

Красноярск

2022

Тренинг эффективной коммуникации : сборник методических рекомендаций для преподавателя к практическим занятиям по направлению подготовки 44.04.03 Специальное (дефектологическое) образование (очная форма обучения) / сост. И.О. Логинова. - Красноярск : тип. КрасГМУ, 2022.

**Составители:**

д.пс.н., профессор И.О. Логинова

Сборник методических рекомендаций к практическим занятиям предназначен для преподавателя с целью организации занятий. Составлен в соответствии с ФГОС ВО 2018 по направлению подготовки 44.04.03 Специальное (дефектологическое) образование (очная форма обучения), рабочей программой дисциплины (2022 г.) и СТО СМК 8.3.12-21. Выпуск 5.

Рекомендован к изданию по решению ЦКМС (Протокол № 10 от 26 мая 2022 г.)

© ФГБОУ ВО КрасГМУ  
им.проф. В.Ф. Войно-Ясенецкого  
Минздрава России, 2022

**1. Тема № 1.** Компоненты общения (в интерактивной форме) (Компетенции: ПК-1.3, УК-3.4)

**2. Разновидность занятия:** дискуссия

**3. Методы обучения:** объяснительно-иллюстративный

**4. Значение темы** (актуальность изучаемой проблемы): изучение особенностей формирования и закономерностей проявления межличностных взаимоотношений в группах и коллективе, становление личности психолога, обладающего определенным комплексом знаний о закономерностях общения в группах и коллективе, формирование гуманистической направленности и воспитание профессиональной культуры личности.

**5. Цели обучения**

- **обучающийся должен знать** индивидуальные особенности развития ребенка с овз, умственной отсталостью, требования индивидуальных программ коррекционной работы (как компонента аооп) или сипр, критерии эффективного взаимодействия с другими членами команды, **уметь** анализировать эффективность коррекционно-развивающих занятий, руководить работой команды, эффективно взаимодействуя с другими членами команды, организовывать обмен информацией, знаниями и опытом, и презентацией результатов работы команды, **владеть** навыками эффективного взаимодействия с другими членами команды, организации обмена информацией, знаниями и опытом, и презентацией результатов работы команды, навыками понимания и учета особенности поведения участников образовательного процесса в ходе реализации проекта на всех этапах его жизненного цикла: обучающихся с овз, их родителей, учительского коллектива, выделенных групп людей

**6. Место проведения и оснащение занятия:**

- **место проведения занятия:** читальный зал нб

- **оснащение занятия:** головная компьютерная мышь, джойстик компьютерный, индукционная система исток с1и, клавиатура программируемая крупная адаптивная, клавиатура со шрифтом брайля, ноутбук, персональный компьютер, посадочные места, принтер брайля (рельефно-точечный), проектор, ресивер для подключения устройств, сканирующая и читающая машина сага се, специализированное по: экранный доступ jaws, столы, экран

**7. Структура содержания темы** (хронокарта)

#### Хронокарта

п/п	Этапы практического занятия	Продолжительность (мин.)	Содержание этапа и оснащенность
1	Организация занятия	10.00	Проверка посещаемости и внешнего вида обучающихся
2	Формулировка темы и целей	15.00	Озвучивание преподавателем темы и ее актуальности, целей занятия
3	Контроль исходного уровня знаний, умений	40.00	Тестирование, индивидуальный устный или письменный опрос, фронтальный опрос.
4	Самостоятельная работа (Работа в микрогруппах)	40.00	Обсуждение докладов, решение ситуационных задач. Дискуссия, беседа.
5	Итоговый контроль знаний (письменно или устно)	60.00	Тесты по теме, ситуационные задачи
6	Задание на дом (на следующее занятие)	15.00	Учебно-методические разработки следующего занятия, и методические разработки для внеаудиторной работы по теме
	ВСЕГО	180	

**8. Аннотация** (краткое содержание темы)

**Общение** - это (англ. communication, intercourse, interpersonal relationship) взаимодействие двух или более людей, состоящее в обмене между ними информацией познавательного или аффективно-оценочного характера. Обычно общение включено в практическое взаимодействие людей (совместный труд, учение, коллективная игра и т. п.), обеспечивает планирование, осуществление и контролирование их деятельности. Вместе с тем общение удовлетворяет особую потребность человека в контакте с другими людьми. Удовлетворение этой потребности, появившейся в процессе общественно-исторического развития людей, связано с возникновением чувства радости. Стремление к общению нередко занимает значительное и порой ведущее место среди мотивов, побуждающих людей к совместной практической деятельности. Процесс общения может обособляться от др. форм деятельности и приобретать относительную самостоятельность. Общение. с окружающими людьми складывается в онтогенезе постепенно

**Межличностная коммуникация** - это процесс обмена информацией, который приводит к развитию и изменению последней в общем информационном поле, создаваемом партнерами по общению.

**Обратная связь**- информация о том, как реципиент воспринимает, коммуникатора, как оценивает его чувства и слова. Информация кодируется ее отправителем на основе какой-либо системы знаков для передачи адресату коммуникации. Преобразование информации в те или иные сигналы производится коммуникатором посредством передатчика, в роли которого могут выступать биологические органы (например, голосовые связки) или технические устройства (например, автоматическое электротабло). Коммуникатор может сказать или написать что-

либо, продемонстрировать схему или чертеж, наконец, выразить свою мысль мимикой и жестами. Таким образом, при передаче информации всегда используется ряд определенных знаков.

Нередко, глядя на другого человека, мы устанавливаем с ним **визуальный контакт**. Такой контакт является одной из форм невербальной коммуникации. Посредством визуального контакта можно получить некоторую информацию о другом человеке. Так, прежде всего, его взгляд может выражать интерес к данной ситуации или же, наоборот, его отсутствие. Авторы романов о влюбленных нередко пишут о том, что «они не сводили друг с друга глаз». «Рассеянный» взгляд или взгляд «в сторону» говорят о недостатке внимания к кому-либо или к чему-либо. Однако порой нежелание человека смотреть в глаза другому связано с тем, что первый должен сообщить второму неприятные вести. Недостаточность визуального контакта может также говорить о застенчивости индивида или его боязливости.

**Интерактивная сторона общения** — это условный термин, обозначающий характеристику тех аспектов межличностного общения, которые связаны прежде всего с взаимодействием людей. В ходе общения его участникам важно не только обменяться информацией и наладить взаимопонимание, но и организовать обмен действиями, спланировать общую деятельность, выработать формы и нормы совместных действий. При характеристике этой стороны общения мы обратимся к анализу видов межличностного взаимодействия, а также той мотивации, которая может побуждать участников общения выбрать тот или иной вид взаимодействия.

**Структура межличностного взаимодействия.** Отдельного обсуждения заслуживает вопрос о важнейших характеристиках процесса взаимодействия. Он всегда встает перед исследователем, психологом-практиком, сталкивающимися с необходимостью наблюдать реальное межличностное взаимодействие. Можно выделить ряд инвариантных характеристик взаимодействия, фиксация и анализ которых важны в самых различных ситуациях наблюдения. Схема регистрации таких характеристик разработана, в частности, Р. Бейлсом. По его мнению, весь спектр межличностных взаимодействий может быть в интересах изучения описан при помощи 4 категорий: область позитивных эмоций, область негативных эмоций, область решения проблем и область постановки проблем. В свою очередь каждая категория раскрывается через несколько важнейших проявлений, образуя следующую схему регистрации взаимодействия:

Категория анализа взаимодействия:	Важнейшие поведенческие проявления:
Область позитивных эмоций	солидарность снятие напряжения согласие
Область решения проблем	предложение, указание мнение ориентация других
Область постановки проблем	просьба об информации просьба высказать мнение просьба об указании
Область негативных эмоций	Несогласие создание напряженности демонстрация антогонизма

Регистрируя частоту и форму проявления тех или иных категорий в ходе реального взаимодействия, можно понять его особенности. Например, в какой именно сфере разворачивается общение, на что оно направлено, было ли поведение участников конструктивно или направлялось на эмоциональное отвержение других участников и так далее.

**Социальная перцепция.** Возникновение и успешное развитие процесса межличностного общения возможно лишь, в том случае, если между его участниками существует взаимопонимание. То, в какой мере люди отражают черты и чувства друг друга, воспринимают и понимают других, а через них и себя, во многом определяет и сам процесс общения, и отношения, которые между ними складываются, и способы, с помощью которых люди осуществляют совместную деятельность. Таким образом, **процесс восприятия одним человеком другого в ходе общения выступает как обязательная составная часть общения и условно может быть назван перцептивной стороной общения.**

Рассмотрим на гипотетическом примере, как в общем виде разворачивается процесс восприятия одним человеком (назовем его наблюдателем) другого (наблюдаемого). В наблюдаемом ему доступны для восприятия лишь внешние физические признаки, среди которых наиболее информативными являются внешний облик (физические качества плюс оформление внешности) и поведение (совершаемые действия и экспрессивные реакции). Воспринимая эти качества, наблюдатель определенным образом оценивает их и делает некоторые умозаключения (часто бессознательно) о внутренних психологических свойствах партнера по общению. Сумма свойств, приписанных наблюдаемому, в свою очередь дает человеку возможность сформировать определенное отношение к нему (это отношение чаще всего носит эмоциональный характер и располагается в пределах континуума «нравится — не нравится»). На основании предполагаемых у наблюдаемого психологических свойств наблюдатель делает опреде-

ленные выводы относительно того, какого поведения по отношению к нему, наблюдателю, можно ожидать от воспринимаемого лица, а затем, опираясь на эти вопросы строит собственную стратегию поведения по отношению к наблюдаемому человеку. Поясним сказанное на примере. Человек, стоящий поздним вечером на автобусной остановке, замечает приближающегося пешехода. Тот одет в темную одежду, держит руки в карманах и двигается быстрой, решительной походкой. Если стоящий на остановке человек спокоен и уверен в себе, он может подумать приблизительно так: «Этот человек, видимо, замерз и очень опешит. Наверное, опаздывает домой или на свидание. Сейчас он пройдет спокойно мимо». И подумав подобным образом, наблюдатель тоже спокойно продолжит свое ожидание.

Если же человек на остановке встревожен или мнителен, он может рассудить по-другому: «Почему у него руки в карманах? Как он быстро надвигается на меня! У него может быть худое на уме. Вид больно подозрительный»... И человек скроется в тень («от греха подальше»).

Весь описанный выше процесс социальной перцепции может быть представлен в виде следующей схемы:

Таким образом, мы определяем социальную перцепцию как восприятие внешних признаков человека, соотнесение их его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков. Социальную перцепцию нельзя рассматривать, по аналогии с перцептивными психическими процессами, как чисто когнитивный, «рациональный» акт запечатления внешних свойств воспринимаемого человека. В ней обязательно присутствуют и оценка другого и формирование отношения к нему в эмоциональном и поведенческом плане.

Исследование **психологических особенностей наблюдателя**, влияющих на процесс социальной перцепции - достаточно популярная и разработанная область социальной психологии. Так, в восприятии и оценке людьми друг друга были зафиксированы индивидуальные, половые, возрастные, профессиональные и поло-ролевые различия. Так, выявлено, что дети учатся сначала распознавать экспрессию по мимике, затем им становится доступным анализ эмоций посредством жестов и взаимоотношений других людей. В целом, дети больше чем взрослые ориентированы на оформление внешности (одежда, прическа, наличие отличительных признаков во внешности униформа, очки и др.), чем взрослые. Было замечено, что учителя и преподаватели замечают и оценивают в своих учениках иные качества и черты, чем те же ученики и студенты у своих педагогов. Аналогичное несоответствие имеет место при восприятии и оценке руководителем подчиненных и наоборот. Значительно влияет на процесс восприятия профессия наблюдателя. Так, при оценке людей педагоги весьма сильно ориентированы на речь воспринимаемых, а, например, хореографы, спортивные тренеры, прежде всего замечают физическое сложение человека.

Хотя названные выше характеристики наблюдателя играют определенную роль в формировании оценки партнера по общению, однако наибольшее значение имеют психологические качества человека и имеющаяся у него система установок. Внутренние психологические и социальные установки субъекта восприятия как бы «запускают» определенную схему социальной перцепции. При этом иногда результат восприятия другого человека достаточно жестко запрограммирован этой схемой. Особенно значительна работа таких установок и таких перцептивных схем при формировании первого впечатления о незнакомом человеке. Подробнее речь об этом пойдет ниже.

В социальной психологии существует многолетняя традиция исследования и **психологических свойств объекта восприятия**, то есть наблюдаемого лица. При этом, большинство исследований являются попыткой ответить на вопрос: какие психологические и прочие свойства наблюдаемого являются наиболее важными и информативными для процесса его познания наблюдателем, на что прежде всего обращают внимание люди, оценивая партнеров по общению?

К таким наиболее существенным свойствам наблюдаемого человека можно отнести: выражение его лица (мимика), способы выражения экспрессии (чувств), жесты и позы, походка, оформление облика (одежда, прическа) и особенности голоса и речи. При этом исследования показывают, что можно выделить как широко распространенные, «интернациональные» жесты, позы и прочие признаки, имеющие почти одинаковую интерпретацию в различных культурах, так и достаточно специфические средства, замечаемые и оцениваемые только людьми определенной национальной или культурной группы.

Общение. Межличностная коммуникация. Обратная связь. Интерактивная сторона общения. Коммуникативная сторона общения. Перцептивная сторона общения.

## 9. Вопросы по теме занятия

1. Охарактеризуйте особенности рефлексивного и нерефлексивного слушания?

Компетенции: ПК-1.3

2. Охарактеризуйте основные стратегии взаимодействия.

Компетенции: УК-3.4

3. Охарактеризуйте роль общения в жизни общества и отдельного человека. Какие вы знаете виды и формы человеческого общения?

Компетенции: ПК-1.3

4. Перечислите функции общения, попробуйте самостоятельно подобрать примеры, раскрывающие смысл каждой из них?

Компетенции: ПК-1.3

5. Какие виды межличностного общения Вы знаете? Назовите цель и специфические черты каждого вида?

Компетенции: УК-3.4

#### **10. Тестовые задания по теме с эталонами ответов**

1. К КОММУНИКАТИВНЫМ БАРЬЕРАМ НЕПОНИМАНИЯ ОТНОСЯТСЯ:

- 1) фонетический;;
- 2) семантический;;
- 3) стилистический;;
- 4) логический;
- 5) все ответы верны;

Правильный ответ: 1,2,3

Компетенции: ПК-1.3

2. К ВНЕШНИМ ФАКТОРАМ АТТРАКЦИИ НЕ ОТНОСИТСЯ:

- 1) степень выраженности у человека потребности в аффилиации;
- 2) эмоциональное состояние партнеров по общению;
- 3) пространственная близость;
- 4) пространственно - временное отношение;

Правильный ответ: 4

Компетенции: ПК-1.3

3. ИМПЕРАТИВ И МАНИПУЛЯЦИЯ ЯВЛЯЮТСЯ РАЗНОВИДНОСТЬЮ КАКОГО ВИДА ОБЩЕНИЯ:

- 1) межличностное;
- 2) ролевое;
- 3) ритуальное;
- 4) монологическое;
- 5) диалогическое;

Правильный ответ: 4

Компетенции: УК-3.4

4. В ПРОЦЕССЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПЕРЦЕПЦИИ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ УЧИТЫВАЕТСЯ:

- 1) Внешний облик человека, поза, мимика, жесты;
- 2) Умение общаться устанавливать контакт с партнером по общению;
- 3) Умение налаживать процесс взаимодействия;
- 4) Умение хорошо выглядеть;

Правильный ответ: 1

Компетенции: УК-3.4

5. МЕЛИЧНОСТНАЯ КОММУНИКАЦИЯ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК:

- 1) процесс обмена информацией, который приводит к развитию и изменению последней в общем информационном поле, создаваемом партнерами по общению;
- 2) процесс происходящий между коммуникатором и реципиентом;
- 3) процесс взаимодействия различных социальных групп;
- 4) процесс восприятия одним человеком другого;

Правильный ответ: 1

Компетенции: ПК-1.3

#### **11. Ситуационные задачи по теме с эталонами ответов**

1. «Удивительное дело, какая полная бывает иллюзия того, что красота есть добро Красивая женщина говорит глупости, ты слушаешь и не слышишь глупости, а слышишь умное Она говорит, делает гадости, а ты видишь что-то милое Когда же она не говорит ни глупостей, ни гадостей, а красива, то сейчас уверяешься, что она чудо как умна и нравственна» (Л.Н Толстой. «Крейцера соната»). «Красота производит совершенные чудеса. Все душевные недостатки в красавице вместо того, чтобы произвести отвращение, становятся как-то необыкновенно привлекательны» (Н.В.Гоголь. «Невский проспект») «На нем был черный фрак, побелевший уже по швам, панталоны летние... под истертым черным галстуком на желтоватой манишке блестел фальшивый алмаз, шершавая шляпа, казалось, видела и ведро и ненастье. Встретясь с этим человеком в лесу, вы приняли бы его за разбойника; в обществе за политического заговорщика; в передней - за шарлатана, торгующего эликсирами или мышьяком» (А.С.Пушкин. «Египетские ночи»). Проанализируйте отрывки, представленные ниже, определите типовую схему перцепции, систематические ошибки социального восприятия?

**Вопрос 1:** Положительные характеристики приписываются в основном ?;

**Вопрос 2:** Одна из ошибок социальной перцепции ?;

- 1) Красивые люди оцениваются более положительно, хотя объективно им могут быть не присущи приписываемые положительные особенности характера;
- 2) Неопрятно одетый человек, вызывает отрицательное отношение.;

Компетенции: ПК-1.3

2. Руководитель обращается к своему заместителю со словами упрека: «Вы не смогли обеспечить своевременность выполнения поставленной задачи». Заместитель: «Меня отвлекли семейные обстоятельства». Проведите транзактный анализ на предмет конфликтности межличностного взаимодействия в следующей ситуации

**Вопрос 1:** Характеристика транзактного анализа ?;

**Вопрос 2:** В данной ситуации определите позицию ?;

- 1) Транзакционный анализ (транзакционный анализ, транзактный анализ, транзактный анализ; сокр. ТА) представляет собой психологическую модель, служащую для описания и анализа поведения человека как индивидуально, так и в составе групп. Данная модель включает философию, теорию и методы, позволяющие людям понять самих себя и особенность своего взаимодействия с окружающими.;
- 2) Взрослый обращается к взрослому, обратная связь получена от ребенка;

Компетенции: УК-3.4

## 12. Примерная тематика НИРС по теме

1. Проблема личности в классической и западноевропейской социологии и первых социально-психологических концепциях
2. Владение содержанием понятий: общение, коммуникативное воздействие
3. Знание видов коммуникативных воздействий

## 13. Рекомендованная литература по теме занятия

### - обязательная:

Болотова, А. К. [Социальные коммуникации. Психология общения](#) : учебник и практикум для вузов / А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2023. - 272 с. - Текст : электронный.

### - дополнительная:

Ильин, Е. П. [Психология общения и межличностных отношений](#) / Е. П. Ильин. - 2-е изд. - Санкт-Петербург : Питер, 2021. - 592 с. - Текст : электронный.

Чернова, Г. Р. [Психология общения](#) : учебное пособие / Г. Р. Чернова, Т. В. Слотина. - Санкт-Петербург : Питер, 2021. - 240 с. - Текст : электронный.

Таратухина, Ю. В. [Межкультурная коммуникация. Семиотический подход](#) : учебник и практикум для вузов / Ю. В. Таратухина, Л. А. Цыганова. - Москва : Юрайт, 2023. - 199 с. - Текст : электронный.

Боголюбова, Н. М. [Межкультурная коммуникация](#) : учебник для вузов : в 2 ч. / Н. М. Боголюбова, Ю. В. Николаева. - Москва : Юрайт, 2023. - Ч.1. - 253 с. - Текст : электронный.

Боголюбова, Н. М. [Межкультурная коммуникация](#) : учебник для вузов : в 2 ч. / Н. М. Боголюбова, Ю. В. Николаева. - Москва : Юрайт, 2023. - Ч.2. - 263 с. - Текст : электронный.

### - электронные ресурсы:

Журнал Социальная психология и общество ([http://psyjournals.ru/social\\_psy/](http://psyjournals.ru/social_psy/))

Видеоматериал: [https://www.youtube.com/watch?v=Bhz1eT0nO9Q&list=PLGFCETLjBeqBeJul3r0ldkv7DEEVb\\_So4&index=2](https://www.youtube.com/watch?v=Bhz1eT0nO9Q&list=PLGFCETLjBeqBeJul3r0ldkv7DEEVb_So4&index=2) Азбука жестов. Психология личности

<https://www.youtube.com/watch?v=LTX9ZyGtQkM&list=PLt3fgqeygGTV8rqqZSH5a6S11qX08j5R->

Портал психологических изданий ([http://psyjournals.ru/social\\_psy/](http://psyjournals.ru/social_psy/))

Фопель, К. Технология ведения тренинга: теория и практика. HANDBUCH FÜR GRUPPENLEITER/INNEN. Zur Theorie und Praxis der Interaktionsspiele [Электронный ресурс] / К. Фопель. - М. : Генезис, 2013. - 272 с. (РЕЖИМ ДОСТУПА : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236508>)

**1. Тема № 2.** Барьеры общения (в интерактивной форме) (Компетенции: ПК-1.3, УК-3.2)

**2. Разновидность занятия:** дискуссия

**3. Методы обучения:** объяснительно-иллюстративный

**4. Значение темы** (актуальность изучаемой проблемы): В личностном неформальном общении существуют особые трудности, с которыми людям не приходится сталкиваться при решении профессиональных трудовых задач, в процессе совместной деятельности. Речь идет о нарушениях общения (которые могут сопутствовать вполне удовлетворительным межличностным отношениям). Подразумевается разнообразные и довольно устойчивые трудности в общении, сопровождающиеся, как правило, сложными переживаниями, чувством психологического дискомфорта. К их числу относятся аутистичность, острое чувство одиночества, отчужденность, необщительность; трудности в социальной коммуникабельности - неумение извиниться, выразить сочувствие, правильно и достойно выйти из конфликта; сложности в достижении согласия, выработке общей позиции

**5. Цели обучения**

- **обучающийся должен знать** индивидуальные особенности развития ребенка с овз, умственной отсталостью, требования индивидуальных программ коррекционной работы (как компонента аооп) или сипр, особенности поведения участников образовательного процесса, **уметь** анализировать эффективность коррекционно-развивающих занятий, понимать и учитывать особенности поведения участников образовательного процесса в ходе реализации проекта на всех этапах его жизненного цикла: обучающихся с овз, их родителей, учительского коллектива, выделенных групп людей, **владеть** навыками планирования и проведения коррекционно-развивающих занятий с обучающимися с овз по результатам мониторинга с учетом выбранного образовательного маршрута и индивидуальных особенностей развития ребенка с овз, умственной отсталостью и требований индивидуальных программ коррекционной работы (как компонента аооп) или сипр; навыками анализа эффективности коррекционно-развивающих занятий, навыками понимания и учета особенности поведения участников образовательного процесса в ходе реализации проекта на всех этапах его жизненного цикла: обучающихся с овз, их родителей, учительского коллектива, выделенных групп людей

**6. Место проведения и оснащение занятия:**

- **место проведения занятия:** читальный зал нб

- **оснащение занятия:** головная компьютерная мышь, джойстик компьютерный, индукционная система исток с1и, клавиатура программируемая крупная адаптивная, клавиатура со шрифтом брайля, ноутбук, персональный компьютер, посадочные места, принтер брайля (рельефно-точечный), проектор, ресивер для подключения устройств, сканирующая и читающая машина сага се, специализированное по: экранный доступ jaws, столы, экран

**7. Структура содержания темы** (хронокарта)

#### Хронокарта

п/п	Этапы практического занятия	Продолжительность (мин.)	Содержание этапа и оснащенность
1	Организация занятия	10.00	Проверка посещаемости и внешнего вида обучающихся
2	Формулировка темы и целей	20.00	Озвучивание преподавателем темы и ее актуальности, целей занятия
3	Контроль исходного уровня знаний, умений	40.00	Тестирование, индивидуальный устный или письменный опрос, фронтальный опрос.
4	Самостоятельная работа (Работа в микрогруппах)	35.00	Обсуждение докладов, решение ситуационных задач. Дискуссия, беседа.
5	Итоговый контроль знаний (письменно или устно)	60.00	Тесты по теме, ситуационные задачи
6	Задание на дом (на следующее занятие)	15.00	Учебно-методические разработки следующего занятия, и методические разработки для внеаудиторной работы по теме
	ВСЕГО	180	

**8. Аннотация** (краткое содержание темы)

*Нарушение межличностного общения* - двустороннее осложнение общения и отношений, психологическая сторона которого обусловлена такими личностными свойствами общающихся, как *эгоизм, подозрительность, авторитарность, неискренность* и пр. В личностном неформальном общении существуют особые трудности, с которыми людям не приходится сталкиваться при решении профессиональных трудовых задач, в процессе совместной деятельности. Речь идет о нарушениях общения (которые могут сопутствовать вполне удовлетворительным межличностным отношениям). Под ними мы подразумеваем разнообразные и довольно устойчивые трудности в общении, сопровождающиеся, как правило, сложными переживаниями, чувством психологического дискомфорта. К их числу относятся аутистичность, острое чувство одиночества, отчужденность, необщительность; трудности в социальной коммуникабельности - неумение извиниться, выразить сочувствие, правильно и достойно выйти из конфликта; сложности в достижении согласия, выработке общей позиции.

Большинство из них вызывает в субъекте общения постоянные отрицательные эмоции, боязнь новых контактов,



неуверенность и настороженность, внутриличностную напряженность во многих ситуациях общения.

Трудности могут возникать вследствие неумения раскрыться, поверхностности контакта, отсутствия потребности в общении. При этом они могут выражаться в склонности к резонерству, невниманию, обидной снисходительности и заметном равнодушии к партнеру. Все это разнообразие обуславливает необходимость классификации психологических трудностей общения.

В трудностях общения следует выделить сугубо психологический и коммуникативный аспекты. *Психологический аспект* разнообразных трудностей и помех в общении связан с личностным фактором, мотивационно-содержательной стороной общения и включает в себя, с одной стороны, отчужденность и аутистичность, а с другой – избыточность, бессодержательность общения.

Можно говорить о *неумении* установить контакт и о *неспособности* его установить. Если первое связано с коммуникативной компетентностью, навыками и умениями, которым можно научиться, то второе вытекает из особенностей личности и труднее поддается коррекции (как и все прочие трудности, обусловленные личностными особенностями).

*Коммуникативность* человека может пониматься как владение процессуальной стороной контакта (сознательное использование экспрессии, владение голосом, умение держать паузу). *Коммуникабельность* следует понимать как владение социальной стороной контакта (соблюдение в общении социальных норм, владение сложными коммуникативными умениями, например, умениями выразить сочувствие, «вписаться» в разговор).

В русской психологии застенчивость и стыд принципиально не отделялись друг от друга. Так, например, И. А. Сикорский, рассматривая высшие душевные состояния, выделял стыд следующим образом: «Главнейшие движения и жесты, вытекающие из стыда, состоят в следующем: 1) в желании спрятать лицо, закрыв его руками или обратив его книзу или в сторону; 2) в желании спрятаться целиком – провалиться сквозь землю; 3) глаза у стыдливого человека устремляются в сторону, или подвергаются беспокойному движению, чтобы избежать людского взгляда; 4) умолкание, доходящее до невозможности открыть уста, а также невольная сдержанность, подавление движений до размера действий, совершаемых тихо, бесшумно, украдкой»

*Застенчивость* – это свойство личности, которое приводит к определенным трудностям и напряжению в общении с незнакомыми людьми или в некоторых ситуациях взаимодействия. Застенчивость проявляется как неудовлетворительная саморегуляция, недостаток легкости, спонтанности и раскованности. Характерными внешними проявлениями являются относительно высокая степень напряженности и импульсивности; застенчивый человек смотрит исподлобья, специфические позы выдают его зажатость и скованность..) Застенчивым мы называем человека, который постоянно испытывает смущение, неловкость в общении с малознакомыми людьми или в таких ситуациях, где он хотя бы ненадолго становится центром всеобщего внимания. В деловом общении проявления застенчивости крайне редки.

Категория застенчивых людей неоднородна. В нее входят *особо застенчивые* (испытывающие напряжение, неловкость, несвободу в большинстве социальных ситуаций; исключение составляют только ситуации общения с близкими, родными, друзьями или хорошо знакомыми деловыми партнерами); *адаптированные застенчивые* (те, кто выработал индивидуальные способы саморегуляции и снятия напряженности и во многих ситуациях, ранее вызывавших напряжение, удовлетворительно справляется с трудностями)

Интересную типологию подростковой застенчивости, построенную на основе большой психотерапевтической практики, дают В. Л. Леви и Л. З. Волков

три типа патологической застенчивости

1. *Шизоидно-интровертированная* (конституциональная): стойкая и психотерапевтически наиболее неблагоприятная; связана с изолированностью подростка в группе, его неконформным поведением, явлениями диморфобии (правильно: дис-морфобии – В. К), сокращением контакта с людьми («бегство от оценок»). Эта форма застенчивости наиболее близка к аутистичности, ее можно назвать аутистической застенчивостью.
2. *Псевдошизоидная* застенчивость: возникает из-за физической или социальной неполноценности, физических дефектов (заикание, косоглазие, ожирение, смешное имя или фамилия и т. п.). С близкими и хорошо знакомыми людьми не проявляется. Лица с псевдошизоидной застенчивостью имеют неустойчивую самооценку и пытаются компенсировать свою застенчивость в форме анти- или сверхконформного поведения, часто демонстрируют «беззастенчивость от застенчивости» – развязность. Псевдошизоидная застенчивость – это поведение закомплексованного человека, явно компенсаторная беззастенчивость.
3. *Психастеническая* застенчивость: характеризуется снижением уровня притязаний в старшем возрасте, отсутствием стремления к роли лидера, конформным поведением. Запущенная застенчивость может принимать различные формы бегства, в том числе и форму пристрастия к алкоголю.

## 9. Вопросы по теме занятия

1. Нарушения, барьеры, трудности общения?

Компетенции: УК-3.2

2. Распространенность трудностей общения в разных возрастах

Компетенции: УК-3.2

3. Застенчивость как специфическая трудность межличностного общения

Компетенции: УК-3.2

4. Понятие и типы застенчивости?

Компетенции: УК-3.2

5. Изучение застенчивости в отечественных и зарубежных исследованиях ?

Компетенции: ПК-1.3

6. Характеристика беззастенчивости?

Компетенции: ПК-1.3

## 10. Тестовые задания по теме с эталонами ответов

1. ОБЛАСТЬ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ:

- 1) просьба об информации;
- 2) несогласие;
- 3) предложение, указание;
- 4) эффективность;

Правильный ответ: 2

Компетенции: УК-3.2

2. НАРУШЕНИЕ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ:

- 1) двустороннее осложнение общения и отношений, психологическая сторона которого обусловлена такими личностными свойствами общающихся, как эгоизм, подозрительность, авторитарность, неискренность;
- 2) свойство личности, которое приводит к определенным трудностям и напряжению в общении с незнакомыми людьми или в некоторых ситуациях взаимодействия;
- 3) снижением уровня притязаний в старшем возрасте, отсутствием стремления к роли лидера, конформным поведением.;
- 4) физическое или социальное неполноценность физических дефектов (заикание, косоглазие, ожирение, смешное имя или фамилия и т. п.);

Правильный ответ: 1

Компетенции: ПК-1.3

3. ЗАСТЕНЧИВОСТЬ ПОНИМАЕТСЯ КАК:

- 1) двустороннее осложнение общения и отношений, психологическая сторона которого обусловлена такими личностными свойствами общающихся, как эгоизм, подозрительность, авторитарность, неискренность;
- 2) свойство личности, которое приводит к определенным трудностям и напряжению в общении с незнакомыми людьми или в некоторых ситуациях взаимодействия;
- 3) снижением уровня притязаний в старшем возрасте, отсутствием стремления к роли лидера, конформным поведением;
- 4) физическое или социальное неполноценность физических дефектов (заикание, косоглазие, ожирение, смешное имя или фамилия и т. п.);

Правильный ответ: 2

Компетенции: ПК-1.3

4. ХАРАКТЕРИСТИКА ПСИХАСТЕНИЧЕСКОЙ ЗАСТЕНЧИВОСТИ:

- 1) физической или социальной неполноценностью, физическими дефектами (заикание, косоглазие, ожирение);
- 2) неустойчивая самооценка;
- 3) закомплексованным поведением;
- 4) снижением уровня притязаний в старшем возрасте, конформным поведением.;

Правильный ответ: 4

Компетенции: ПК-1.3

5. ХАРАКТЕРИСТИКА ШИЗОИДНО-ИНТРОВЕРТИРОВАННАЯ ЗАСТЕНЧИВОСТИ:

- 1) неустойчивой самооценкой;
- 2) снижением уровня притязаний в старшем возрасте, конформным поведением;
- 3) закомплексованным поведением;
- 4) физическое или социальное неполноценность физических дефектов (заикание, косоглазие, ожирение, смешное имя или фамилия и т. п.);

Правильный ответ: 1

Компетенции: ПК-1.3

6. ОСОБО ЗАСТЕНЧИВЫЕ ЛЮДИ ИСПЫТЫВАЮТ:

- 1) напряжение, неловкость, несвободу;
- 2) суету, тревогу, неловкость;
- 3) недовольствие;
- 4) пассивность, мерзость;

Правильный ответ: 1

Компетенции: ПК-1.3

7. ФАКТОРЫ, НЕ ЯВЛЯЮЩИЕСЯ НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫМИ В ФОРМИРОВАНИИ ЗАСТЕНЧИВОСТИ:

- 1) порядок рождения детей в семье;
- 2) система воспитания в семье;
- 3) застенчивость родителей;
- 4) мотивированное общение;

Правильный ответ: 4

Компетенции: ПК-1.3

8. К ГРУППЕ ЗАСТЕНЧИВЫХ ОТНОСЯТСЯ:

- 1) шизоидные личности, особозастенчивые, аутистичные;
- 2) не владеющие навыками общения, нерешительные;
- 3) испытывающие нервно-психическое напряжение с незнакомыми;
- 4) часто краснеющие люди;

Правильный ответ: 1

Компетенции: ПК-1.3

9. НЕ ОТНОСИТСЯ К КАТЕГОРИИ ТРУДНОСТЕЙ НЕФОРМАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ:

- 1) нарушения;
- 2) барьеры;
- 3) собственно трудности;
- 4) невербальная коммуникация;

Правильный ответ: 4

Компетенции: УК-3.2

**11. Ситуационные задачи по теме с эталонами ответов**

1. Молодая медсестра, на нагрудной нашивке которой было написано «Дженин Куртис», окликнула их. - Простите. Чем могу вам помочь? - Ничем, - рявкнул через плечо Грейсон. - Мы идем в палату пять-сот пятнадцать. - Прошу остановиться, - потребовала сестра. Грейсон застыл на месте. Он остановился, когда ему приказали, но руки, висевшие по бокам, нервно сжимались в кулаки и разжимались. Догонявший его доктор Бен Харрис громко и облегченно вздохнул. - Настоящее имя Лизы Саммер - Лиза Грейсон, - заявил Грейсон с преувеличенной терпеливостью. - Я - ее отец, Уиллис Грейсон, а это ее личный врач, доктор Бенджамин Харрис. Теперь мы можем войти? Лицо медсестры отразило смятение, но лишь на мгновение. - Время посещения больных начинается у нас в два часа дня, - объяснила она. - Но если Лиза согласится, то я сделаю для вас исключение. Кулаки Грейсона опять сжались, но на этот раз так и не разжались. - Вы знаете, кто я такой? - заносчиво спросил он. - Знаю, кто вы такой, с ваших слов. Послушайте, мистер Грейсон, не хочу быть ... - Бен, у меня просто нет времени на все эти пререкательства, выпалил Грейсон. - Оставайтесь здесь и объясните этой женщине, кто я такой и зачем приехал сюда. Если она будет продолжать путаться под ногами, позвоните проклятому директору этой так называемой больницы, пусть он поднимется сюда: А я пошел к Лизе. Даже не дожидаясь ответа, он важно двинулся вперед. (М. Палмер)

**Вопрос 1:** Прокомментируйте данный фрагмент. Какие проблемы общения она иллюстрирует ?;

**Вопрос 2:** Характеристика межличностного общения?;

- 1) Аспекты межролевого взаимодействия, одни из участников общения находится в позиции «на равных», другой в позиции «над» партнером по общению.;
- 2) Межличностное общение – это взаимодействие индивида с другими индивидами;

Компетенции: УК-3.2

2. М. К. Касвинов в романе "Двадцать три ступени вниз" дает яркое описание тревожного и неуверенного в себе человека, каким, по его мнению и воспоминаниям современников, являлся российский царь Николай II. "Для обычного выражения лица характерна была странная, "таинственная" полуулыбка. Она тонула в густых усах и небольшой овальной бородке светло-рыжеватого цвета... Говорил не спеша, негромким грудным голосом, обдумывая каждую фразу, почему разговор изобиловал длинными паузами, смущавшими собеседника... Во время разговора иногда производил впечатление человека не вполне уверенного в себе, колеблющегося, но старающегося скрыть свои колебания и неуверенность, что наружно выдавали подергивание плечом, частое нарочитое покашливание, сопровождающееся безотчетным поглаживанием рукой бороды и усов"

**Вопрос 1:** Опишите характерные особенности тревожности по описанному примеру ?;

**Вопрос 2:** Тревожно-мнительна личность имеет выраженные свойства, какие именно?;

- 1) Негромкий, грудной голос, подергивание плеча, покашливание;

2) Мания к порядку, стремление все регламентировать, создавать для себя правила и запреты. Таким людям свойственны особая строгость в суждениях, бережливость и скупость. Все эти свойства оказываются весьма тягостными для партнеров по неформальному общению.;

Компетенции: ПК-1.3

3. Я - человек идеи, всю жизнь борюсь то за претворение своего изобретения, то за внедрение какой-либо реформы. Наблюдение за людьми, с которыми мне приходилось сталкиваться, позволяет мне считать себя выше их. Круг моих знакомых состоит из людей, которые разделяют мои взгляды. Я не прощаю людям ни равнодушия к себе, ни несогласия со мной. Исповедую принцип: "кто не со мной, тот против меня". У меня нет причин быть недовольным собой; чувствую себя хорошо, всегда бодр, активен. Если я ставлю перед собой какую-нибудь цель, то всегда добиваюсь ее, если замечаю недостатки, то ИСПОЛЬЗУЮ все свои силы, чтобы исправить их в соответствии со своими принципами. Пользуюсь любым способом, чтобы добиться своего: ПИШУ в газеты, выступаю на собраниях. Мои знакомые говорят, что я подчас приношу им страдания, но это неправда: на самой деле во всех своих неудачах виноваты они, сами. Считаю, что людям особенно нельзя доверять, у меня много завистников, недоброжелателей. Из-за козней мне так трудно осуществлять свои идеи, но, несмотря на это, ничто не может меня остановить - ни просьбы, ни угрозы. Жизнь убеждает меня в том, что я всегда оказываюсь прав, и ради этого стоит вести борьбу.

**Вопрос 1:** Определите акцентуацию характера ?;

**Вопрос 2:** Дайте характеристику паранойяльной акцентуации характера?;

1) Паранойяльная акцентуация характера;

2) К. Леонгард выделил «застревающий» или паранойяльный тип акцентуированной личности как вариант нормы. «Застревание» — основная черта этого типа — прежде всего, касается аффекта, который удерживается особенно долго, не изживается, не отреагируется, если оказывается реакцией на уязвленное самолюбие. Но и при успехах «застревание» оборачивается заносчивостью и самонадеянностью. Этот тип «в равной степени таит в себе возможность как положительного, так и отрицательного развития характера». Движущая сила этих лиц — честолюбие. Они могут добиваться незаурядных успехов, но, наткнувшись на препятствие, непризнание, отпор, небрежение к себе легко озлобляются, становятся подозрительными, злопамятными, мстительными, болезненно обидчивыми и уязвимыми;

Компетенции: ПК-1.3

## 12. Примерная тематика НИРС по теме

1. Социальная психология личности как самостоятельная предметная область
2. Роль национальных и этнических стереотипов в понимании других людей
3. Профессиональный стереотип

## 13. Рекомендованная литература по теме занятия

- **обязательная:**

Болотова, А. К. [Социальные коммуникации. Психология общения](#) : учебник и практикум для вузов / А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт , 2023. - 272 с. - Текст : электронный.

- **дополнительная:**

Ильин, Е. П. [Психология общения и межличностных отношений](#) / Е. П. Ильин. - 2-е изд. - Санкт-Петербург : Питер, 2021. - 592 с. - Текст : электронный.

Чернова, Г. Р. [Психология общения](#) : учебное пособие / Г. Р. Чернова, Т. В. Слотина. - Санкт-Петербург : Питер, 2021. - 240 с. - Текст : электронный.

Таратухина, Ю. В. [Межкультурная коммуникация. Семиотический подход](#) : учебник и практикум для вузов / Ю. В. Таратухина, Л. А. Цыганова. - Москва : Юрайт, 2023. - 199 с. - Текст : электронный.

Боголюбова, Н. М. [Межкультурная коммуникация](#) : учебник для вузов : в 2 ч. / Н. М. Боголюбова, Ю. В. Николаева. - Москва : Юрайт, 2023. - Ч.1. - 253 с. - Текст : электронный.

Боголюбова, Н. М. [Межкультурная коммуникация](#) : учебник для вузов : в 2 ч. / Н. М. Боголюбова, Ю. В. Николаева. - Москва : Юрайт, 2023. - Ч.2. - 263 с. - Текст : электронный.

[Теория межкультурной коммуникации](#) : учебник и практикум для вузов / ред. Ю. В. Таратухина, С. Н. Безус. - Москва : Юрайт, 2023. - 265 с. - Текст : электронный.

Бобченко, Т. Г. [Психологические тренинги: основы тренинговой работы](#) : учебное пособие для вузов / Т. Г. Бобченко. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2023. - 132 с. - Текст : электронный.

- **электронные ресурсы:**

Журнал Социальная психология и общество ([http://psyjournals.ru/social\\_psy/](http://psyjournals.ru/social_psy/))

Портал психологических изданий ([http://psyjournals.ru/social\\_psy/](http://psyjournals.ru/social_psy/))

Фопель, К. Технология ведения тренинга: теория и практика. HANDBUCH FÜR GRUPPENLEITER/INNEN. Zur Theorie und Praxis der Interaktionsspiele [Электронный ресурс] / К. Фопель. - М. : Генезис, 2013. - 272 с. (РЕЖИМ ДОСТУПА : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236508>)

Роман Морозов. Мотивационный тренинг (<https://www.youtube.com/watch?v=lmCW3I6QZ7c>)

**1. Тема № 3.** Навыки эффективного общения (в интерактивной форме) (Компетенции: ПК-1.3, УК-3.1)

**2. Разновидность занятия:** дискуссия

**3. Методы обучения:** объяснительно-иллюстративный

**4. Значение темы** (актуальность изучаемой проблемы): Изучение особенностей социального мышления и поведения личности, изучение характеристик побудительного механизма психической регуляции поведения и деятельности личности в социальной среде. Изучение знаний и практических умений в определении особенностей социального мышления

**5. Цели обучения**

- **обучающийся должен знать** требования индивидуальных программ коррекционной работы (как компонента аооп) или сипр, специфику организации работы в команде, **уметь** анализировать эффективность коррекционно-развивающих занятий, выстраивать стратегии эффективного сотрудничества для достижения поставленной цели, определять свою роль в команде, при необходимости брать на себя роль руководителя проекта, **владеть** навыками планирования и проведения коррекционно-развивающих занятий с обучающимися с овз по результатам мониторинга с учетом выбранного образовательного маршрута и индивидуальных особенностей развития ребенка с овз, умственной отсталостью и требований индивидуальных программ коррекционной работы (как компонента аооп) или сипр; навыками анализа эффективности коррекционно-развивающих занятий, навыками определения стратегии эффективного сотрудничества для достижения поставленной цели, своей роли в команде

**6. Место проведения и оснащение занятия:**

- **место проведения занятия:** читальный зал нб

- **оснащение занятия:** головная компьютерная мышь, джойстик компьютерный, индукционная система исток с1и, клавиатура программируемая крупная адаптивная, клавиатура со шрифтом брайля, ноутбук, персональный компьютер, посадочные места, принтер брайля (рельефно-точечный), проектор, ресивер для подключения устройств, сканирующая и читающая машина сага се, специализированное по: экранный доступ jaws, столы, экран

**7. Структура содержания темы** (хронокарта)

#### Хронокарта

п/п	Этапы практического занятия	Продолжительность (мин.)	Содержание этапа и оснащенность
1	Организация занятия	10.00	Проверка посещаемости и внешнего вида обучающихся
2	Формулировка темы и целей	15.00	Озвучивание преподавателем темы и ее актуальности, целей занятия
3	Контроль исходного уровня знаний, умений	40.00	Тестирование, индивидуальный устный или письменный опрос, фронтальный опрос.
4	Самостоятельная работа (Работа в микрогруппах)	40.00	Обсуждение докладов, решение ситуационных задач. Дискуссия, беседа.
5	Итоговый контроль знаний (письменно или устно)	60.00	Тесты по теме, ситуационные задачи
6	Задание на дом (на следующее занятие)	15.00	Учебно-методические разработки следующего занятия, и методические разработки для внеаудиторной работы по теме
	ВСЕГО	180	

**8. Аннотация** (краткое содержание темы)

**Социальное поведение** - это совокупность человеческих поведенческих процессов, связанных с удовлетворением физических и социальных потребностей и возникающих как реакция на окружающую социальную среду. Субъектом социального поведения может быть индивид или группа.

Если абстрагироваться от чисто психологических факторов и рассуждать на социальном уровне, то поведение индивида определяется прежде всего социализацией. Тот минимум врожденных инстинктов, которым обладает человек как биологическое существо, одинаков у всех людей. Поведенческие различия зависят от приобретенных в процессе социализации качеств и в какой-то степени — от врожденных и приобретенных психологических индивидуальных особенностей.

Социальные потребности — это потребности, определяемые обществом (социумом), как дополнительно-обязательные к основным потребностям. Например, для обеспечения процесса еды (основной потребности) социальными потребностями будут являться: стул, стол, вилки, ножи, тарелки, салфетки и т.п. В различных социальных группах эти потребности различны и зависят от норм, правил, менталитета, особенностей проживания и иных факторов, характеризующих социальную культуру. Вместе с этим наличие у индивида предметов, которые общество считает необходимыми, может обуславливать его социальный статус в обществе.

При большом разнообразии социальных потребностей человека можно различать более или менее отчетливо выделяющиеся отдельные уровни потребностей, на каждом из которых видны и его специфика, и его иерархические

связи с нижестоящими и вышестоящими. Например, к таким уровням можно отнести:

- социальные потребности отдельного человека (как личности, индивидуальности) — они выступают как готовый, но и изменяющийся продукт общественных отношений;
- социальные потребности семейно-родственные — в разных случаях они бывают более или менее широки, конкретны и сильны и наиболее тесно примыкают к потребностям биологическим;
- социальные потребности общечеловеческие — возникают, так как человек, мысля и действуя индивидуально, в то же время включает свою деятельность в деятельность других людей, общества. В результате появляется объективная необходимость в таких действиях и состояниях, которые одновременно обеспечивают индивиду и общность с другими людьми, и его самостоятельность, т.е. существование в качестве особой личности. Под влиянием этой объективной необходимости развиваются потребности человека, направляющие и регулирующие его поведение по отношению к самому себе и к другим людям, к своей социальной группе, к обществу в целом;
- потребности в справедливости в масштабе человечества, общества в целом суть потребности в улучшении, «исправлении» общества, в преодолении антагонистических общественных отношений;
- социальные потребности в развитии и саморазвитии, совершенствовании и самосовершенствовании человека относятся к высшей ступени иерархии потребностей личности. Каждому человеку в той или иной степени свойственно стремление быть более здоровым, умным, добрым, красивым, сильным и т.п.

Существуют разные определения понятия «направленность». С.Л.Рубинштейн определяет направленность личности как ее «динамическую тенденцию». А.Н.Леонтьев выделяет понятие «смыслообразующий мотив». Б.Г.Ананьев указывает на существование «основной жизненной направленности» личности. Б.Г.Прангишвили - на «динамическую организацию сущностных сил человека».

Чаще всего, в научной литературе под **направленностью** понимают *совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности и относительно независимых от наличной ситуации*. Следует отметить, что направленность личности всегда социально обусловлена и формируется в процессе воспитания. Направленность – это *установки*, ставшие свойствами личности и проявляющиеся в таких формах, как влечение, желание, стремление, интерес, склонность, идеал, убеждение.

Кратко охарактеризуем каждую из выделенных форм направленности в порядке их иерархии.

Влечение. Принято считать, что влечение – наиболее примитивная, по своей сути биологическая форма направленности.

С психологической точки зрения – это психическое состояние, выражающее неосознанную или недостаточно осознанную потребность. Как правило, влечение является переходящим явлением, поскольку представленная в нем потребность либо угасает, либо осознается, превращаясь в желание. **Желание** – осознанная потребность и влечение к чему-либо вполне определенному. Следует отметить, что желание, будучи достаточно осозанным, имеет побуждающую силу. Оно обостряет осознание цели будущего действия и способствует построению плана действия. Данная форма направленности характеризуется осознанием не только своей потребности, но и возможных путей ее удовлетворения. Следующая форма направленности – **стремление**. Стремление возникает тогда, когда в структуру включается волевой компонент. Поэтому стремление часто рассматривается в качестве вполне определенного побуждения к деятельности. Наиболее ярко характеризуют направленность личности ее **интересы**. Интерес можно рассматривать, с одной стороны, как особое мотивационное состояние познавательного характера, которое напрямую, может быть, и не связано с какой-либо одной, актуальной в данный момент времени потребностью. Интерес к себе может вызвать любое неожиданное событие, появившийся в поле зрения предмет, случайно возникший слуховой или иной раздражитель.

С другой стороны, под интересом часто понимают специфическую форму проявления познавательной активности, которой соответствует особый вид деятельности, называемый ориентировочно-исследовательским. Одной из наиболее существенных характеристик такого интереса является то, что при удовлетворении он не угасает, а наоборот, вызывает новые интересы, соответствующие более высокому уровню познавательной активности.

Различают **непосредственный интерес**, вызываемый привлекательностью объекта (например, интерес к определенной учебному предмету), и **опосредованный интерес** к объекту, как средству достижения

определенных целей (например, интерес к учебному предмету, как средство получения высокого балла). Следующая форма проявления направленности личности - это *идеал*.

**Идеал** - это то, к чему стремится личность, на что она ориентируется. Идеалы человека могут выступать в качестве одной из наиболее значимых характеристик мировоззрения человека, т.е. его системы взглядов на объективный мир, на место человека в этом мире, на отношение человека к окружающей его действительности и к самому себе. В мировоззрении отражаются не только идеалы, но и ценностные ориентации людей, их убеждения.

**Убеждение** - высшая форма направленности - это система мотивов личности, побуждающих ее поступать в соответствии со своими взглядами, принципами, мировоззрением. В основе убеждений лежат осознанные потребности, которые побуждают личность действовать определенным образом. Собственные убеждения человек часто стремится подтвердить аргументами и доводами. Убеждения формируют мотивацию человека. А в основе всех форм направленности личности лежат мотивы деятельности.

В психологии понятие «**СМЫСЛ**» неразрывно связано с гармонично развивающейся

личностью. **Смысл** - это выражение отношения субъекта к явлениям объективной действительности, изменениям окружающего мира, собственной деятельности и поступкам других, к результатам творчества, к красоте окружающего мира. Стремление человека к смыслу выступает одной из важнейших потребностей человека, удовлетворение которой, по нашему мнению, определяется способностью взять на себя ответственность, верой в собственную способность осуществлять контроль над своей судьбой.

**Личностный смысл** принято определять как «индивидуализированное отражение действительного отношения личности к тем объектам, ради которых разворачивается ее деятельность, осознаваемое как «значение-для-меня» усваиваемых субъектом безличных знаний о мире, включающих понятия, умения, действия и поступки, совершаемые людьми, социальные нормы, роли, ценности и идеалы»

## 9. Вопросы по теме занятия

1. Дайте характеристику, что такое «социальное поведение» и «социальные потребности» ?

Компетенции: УК-3.1

2. Дайте характеристику "направленность личности" и "социальная мотивация" ?

Компетенции: ПК-1.3

3. Система смыслов и личностных смыслов и их роль в регуляции поведения и деятельности личности?

Компетенции: ПК-1.3

4. Механизмы влияния на поведение и деятельность личности социально-психологических феноменов: массовидных явлений, стиля руководства, лидерства?

Компетенции: ПК-1.3

5. Дайте характеристику понятию "социальный интеллект"?

Компетенции: УК-3.1

## 10. Тестовые задания по теме с эталонами ответов

1. СПОСОБНОСТЬ СОПЕРЕЖИВАТЬ ПАЦИЕНТУ, ПОНИМАТЬ ЕГО ЧУВСТВА, ПОТРЕБНОСТИ, ИНТЕРЕСЫ, МОТИВАЦИИ ПОСТУПКОВ - ЭТО:

- 1) деонтология;
- 2) эмоциональное выгорание;
- 3) эмпатия;
- 4) перцепция;

Правильный ответ: 3

Компетенции: УК-3.1

2. ЭМПАТИЯ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ИМЕЕТ НЕСКОЛЬКО УРОВНЕЙ, КАКОЙ ИЗ УРОВНЕЙ ЭМПАТИИ НЕ ПОЛНОСТЬЮ ОТРАЖАЕТ ПРОЯВЛЕНИЕ ЭТОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ:

- 1) когнитивная эмпатия;
- 2) эмоциональная эмпатия;
- 3) поведенческий уровень эмпатии;
- 4) интимно-личностный уровень эмпатии;

Правильный ответ: 4

Компетенции: УК-3.1

3. ВИДЫ СОЦИАЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ УДОВЛЕТВОРЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ И ЧАСТО ЗАТРУДНЯЮЩИЕ ПРОЦЕСС МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ:

- 1) смущение;

- 2) застенчивость;
- 3) зависть;
- 4) ревность;
- 5) все ответы верны;

Правильный ответ: 5

Компетенции: ПК-1.3

#### 4. СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ-ЭТО:

- 1) выражающееся в совокупности поступков и действий индивида или группы в обществе, и зависящее от социально-экономических факторов и господствующих норм;
- 2) поведение, основанное на доминировании потребностей человека в трудовой деятельности, социально-экономической активности, духовной культуре, т. е. во всем, что является продуктом общественной жизни;
- 3) поведение выражающее неосознанную или недостаточно осознанную потребность;
- 4) характеристика социальной мотивации;

Правильный ответ: 1

Компетенции: ПК-1.3

#### 5. СОЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ - ЭТО:

- 1) потребности, нужда в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности организма человеческой личности, социальной группы, общества в целом; внутренний побудитель активности;
- 2) потребности человека в трудовой деятельности, социально-экономической активности, духовной культуре, т. е. во всем, что является продуктом общественной жизни;
- 3) совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности и относительно независимых от наличной ситуации.;
- 4) характеристика социального мышления;

Правильный ответ: 2

Компетенции: ПК-1.3

#### 6. К ФОРМАМ НАПРАВЛЕННОСТИ НЕ ОТНОСИТСЯ:

- 1) желание;
- 2) стремление;
- 3) социальная адаптация;
- 4) интересы;
- 5) идеал;

Правильный ответ: 3

Компетенции: УК-3.1

#### 7. СМЫСЛ - ЭТО:

- 1) выражение отношения субъекта к явлениям объективной действительности, изменениям окружающего мира, собственной деятельности и поступкам других, к результатам творчества, к красоте окружающего мира.;
- 2) индивидуализированное отражение действительного отношения личности к тем объектам, ради которых развертывается ее деятельность, осознаваемое как «значение-для-меня» усваиваемых субъектом безличных знаний о мире, включающих понятия, умения, действия и поступки, совершаемые людьми, социальные нормы, роли, ценности и идеалы;
- 3) система мотивов личности, побуждающих ее поступать в соответствии со своими взглядами, принципами, мировоззрением.;
- 4) социальная мотивация;

Правильный ответ: 1

Компетенции: УК-3.1

#### 8. ПОНЯТИЕ «ЛИЧНОСТНЫЙ СМЫСЛ»; РАССМАТРИВАЕТСЯ КАК:

- 1) выражение отношения субъекта к явлениям объективной действительности, изменениям окружающего мира, собственной деятельности и поступкам других, к результатам творчества, к красоте окружающего мира.;
- 2) индивидуализированное отражение действительного отношения личности к тем объектам, ради которых развертывается ее деятельность, осознаваемое как «значение-для-меня» усваиваемых субъектом безличных знаний о мире, включающих понятия, умения, действия и поступки, совершаемые людьми, социальные нормы, роли, ценности и идеалы;
- 3) система мотивов личности, побуждающих ее поступать в соответствии со своими взглядами, принципами, мировоззрением.;
- 4) социальная мотивация;

Правильный ответ: 2

Компетенции: УК-3.1

#### 9. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТИЯ «ЭКСПЕКТАЦИИ ЛИЧНОСТИ»:

- 1) потребность человека в отношениях к нему других людей, являются выражением личностного выбора и образуют комплекс, характеризующий сознание личности;



- 2) типичная для лидера (руководителя) система приемов воздействия на ведомых (подчиненных);
- 3) сходство психических состояний, настроений, стереотипов, установок, поведенческих реакций в рамках большой социальной группы, обусловленное механизмами заражения, внушения, подражания, конформизма эмоционального резонанса (циркулярная реакция);
- 4) социальная мотивация;

Правильный ответ: 1

Компетенции: ПК-1.3

### 11. Ситуационные задачи по теме с эталонами ответов

1. На ней был халатик, переделанный из толстовки Эрнеста Павловича и отороченный загадочным мехом. Остап сразу понял, как вести себя в светском обществе. Он закрыл глаза и сделал шаг назад. — Прекрасный мех! — воскликнул он. — Шутите! — сказала Эллочка нежно. — Это мексиканский тушкан. — Быть этого не может. Вас обманули. Вам дали гораздо лучший мех. Это шанхайский барсы. Ну да! Барсы! Я знаю их по опыту. Видите, как мех играет на солнце!.. Изумруд! Изумруд! Эллочка сама красила мексиканского тушкана зеленой акварелью, и поэтому похвала утреннего посетителя была ей особенно приятна. Не давая хозяйке опомниться, великий комбинатор вывалил все, что слышал когда-либо о мехах. После этого заговорили о шелке, и Остап обещал подарить очаровательной хозяйке несколько сот шелковых коконов, якобы привезенных ему председателем ЦИК Узбекистана. — Вы — парниша, что надо, — заметила Эллочка после первых минут знакомства.

**Вопрос 1:** Какие психологические приемы лежат в основе общения Остапа Бендера с Эллочкой ?;

**Вопрос 2:** Характеристика манипуляции ?;

1) Психологические приемы, лежащие в основе общения Остапа Бендера с Любоедкой Эллочкой ( Ложная влюбленность, или усыпление бдительности ; авторитетность манипулятора, или обман власти; гипноз; оказанная любезность, или плата за помощь ; ирония, или манипул;

2) Манипуляция — это скрытый психологический прием, целью которого является заставить человека, вопреки его интересам, выполнить нужные вам действия;

Компетенции: УК-3.1

2. Удивляло его (Нехлюдова) то, что Маслова не стыдилась своего положения - не арестантки (этого своего положения она стыдилась), а своего положения дамы легкого поведения, - но как будто даже была довольна, почти гордилась им. А между тем это и не могло быть иначе. ...В продолжение десяти лет везде, где бы она ни была, начиная с Нехлюдова и старика-станового и кончая острожными надзирателями, видела, что все мужчины нуждались в ней. И потому весь мир представлялся ей собранием буруеваемых желанием людей, со всех сторон стороживших ее... Так понимала жизнь Маслова, и при таком понимании жизни она была не только не последний, а очень важный человек. И Маслова дорожила этим пониманием больше всего на свете. Чужая же, что Нехлюдов хочет вывести ее в другой мир, она противилась ему, предвидя, что в том мире, в который он привлекал ее, она должна будет потерять это свое место в жизни, дававшее ей уверенность и самоуважение.

**Вопрос 1:** Проанализируйте фрагмент и поясните, какими путями человек стремится достичь уверенности и самоуважения?;

**Вопрос 2:** Почему это так важно? Почему личностную стратегию Е. Масловой Л. Н. Толстой называет «уловками разума»? Можно ли вообще обойтись без подобных уловок?;

1) Самоуважение - это одна из самых основных и важных черт, характеризующих личность. Человек, способный на самоуважение, обладает чувством собственного достоинства и отличается положительным мнением о собственной личности. Он отчетливо понимает свои негативные стороны, и успешно противостоит им, умеет адекватно и объективно ставить сам себе оценки. В целом, такой человек успешен и счастлив, так как уровень его жизни довольно высок. Высокое уважение к себе позволяет быть успешным в абсолютно любых областях жизнедеятельности. Наоборот, отсутствие самоуважения ведёт к неудачам, разочарованиям и краху.;

2) Прежде всего это желание лучшего, ощущение того, что что-то не так или в нём, или в его жизни. А ведь жизнь невозможно изменить, если ты не изменишь себя. Умные люди это понимают — а потому и начинают именно с перемен в себе. Но чаще всего даже при полном понимании необходимости этих перемен — процесс идет со скрипом. Момент инерции в психике человека огромен. И набор уловок и ухищрений, предлагаемый разумом для избегания перемен, поистине потрясает воображен. Вообще, человеческий разум — это чудо, и Вы никогда не увидите его работу лучше, чем в тот момент, когда он сражается против очевидных свидетельств о необходимости перемен.;

Компетенции: УК-3.1

3. Все существенно лишь постольку, поскольку имело отношение к тебе, все в моей жизни лишь в том случае приобретало смысл, если было связано с тобой. Ты изменил всю мою жизнь. До тех пор равнодушная и посредственная ученица, я неожиданно стала первой в классе; я читала сотни книг, читала до глубокой ночи, потому что знала, что ты любишь книги; к удивлению матери, я вдруг начала с неистовым усердием упражняться в игре на рояле, так как предполагала, что ты любишь музыку. Я чистила и чинила свои платья, чтобы не попасться тебе на глаза неряшливо одетой. А во время твоих отлучек... моя жизнь на долгие недели замирала и теряла всякий смысл. (С. Цвейг)

**Вопрос 1:** Охарактеризуйте изменение мотивационной структуры девушки по приведенному отрывку;

**Вопрос 2:** Объясните смысл и значение такой перестройки?;

1) Гибкость (выражается в том, что для удовлетворения мотивационного побуждения более высокого уровня может быть использовано больше разнообразных мотивов более низкого уровня; - иерархизированность мотивов (одни мотивы и цели сильнее других и возникают чаще; другие - слабее и актуализируются реже); - широта (качественное разнообразие мотивационных факторов, потребностей и целей, способных служить средством удовлетворения потребностей).;

2) Перестройка связана с наличием определенных эмоций;

Компетенции: ПК-1.3

## 12. Примерная тематика НИРС по теме

1. Интраакционистские теории личности
2. Социальная психология личности как самостоятельная предметная область
3. Методы изучения малых групп

## 13. Рекомендованная литература по теме занятия

### - обязательная:

Болотова, А. К. [Социальные коммуникации. Психология общения](#) : учебник и практикум для вузов / А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2023. - 272 с. - Текст : электронный.

### - дополнительная:

Ильин, Е. П. [Психология общения и межличностных отношений](#) / Е. П. Ильин. - 2-е изд. - Санкт-Петербург : Питер, 2021. - 592 с. - Текст : электронный.

Чернова, Г. Р. [Психология общения](#) : учебное пособие / Г. Р. Чернова, Т. В. Слотина. - Санкт-Петербург : Питер, 2021. - 240 с. - Текст : электронный.

Таратухина, Ю. В. [Межкультурная коммуникация. Семиотический подход](#) : учебник и практикум для вузов / Ю. В. Таратухина, Л. А. Цыганова. - Москва : Юрайт, 2023. - 199 с. - Текст : электронный.

Боголюбова, Н. М. [Межкультурная коммуникация](#) : учебник для вузов : в 2 ч. / Н. М. Боголюбова, Ю. В. Николаева. - Москва : Юрайт, 2023. - Ч.1. - 253 с. - Текст : электронный.

Боголюбова, Н. М. [Межкультурная коммуникация](#) : учебник для вузов : в 2 ч. / Н. М. Боголюбова, Ю. В. Николаева. - Москва : Юрайт, 2023. - Ч.2. - 263 с. - Текст : электронный.

[Теория межкультурной коммуникации](#) : учебник и практикум для вузов / ред. Ю. В. Таратухина, С. Н. Безус. - Москва : Юрайт, 2023. - 265 с. - Текст : электронный.

Бобченко, Т. Г. [Психологические тренинги: основы тренинговой работы](#) : учебное пособие для вузов / Т. Г. Бобченко. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2023. - 132 с. - Текст : электронный.

### - электронные ресурсы:

Журнал Социальная психология и общество ([http://psyjournals.ru/social\\_psy/](http://psyjournals.ru/social_psy/))

Психология

личности

(<https://www.youtube.com/watch?v=LTX9ZyGtQkM&list=PLt3fgqeygGTV8rqqZSH5a6S11qX08j5R->)

Портал психологических изданий ([http://psyjournals.ru/social\\_psy/](http://psyjournals.ru/social_psy/))

Фопель, К. Технология ведения тренинга: теория и практика. HANDBUCH FÜR GRUPPENLEITER/INNEN. Zur Theorie und Praxis der Interaktionsspiele [Электронный ресурс] / К. Фопель. - М. : Генезис, 2013. - 272 с. (РЕЖИМ ДОСТУПА : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236508>)

Роман Морозов. Мотивационный тренинг (<https://www.youtube.com/watch?v=lmCW3I6QZ7c>)

**1. Тема № 4.** Эффективное общение с пациентами (в интерактивной форме) (Компетенции: ПК-1.3, УК-3.2, УК-3.3)

**2. Разновидность занятия:** комбинированное

**3. Методы обучения:** объяснительно-иллюстративный

**4. Значение темы** (актуальность изучаемой проблемы): изучение особенностей формирования и закономерностей проявления межличностных взаимоотношений в группах и коллективе, становление личности врача, обладающего определенным комплексом знаний о закономерностях общения в группах и коллективе, формирование гуманистической направленности и воспитание профессиональной культуры личности врача.

**5. Цели обучения**

- **обучающийся должен знать** индивидуальные особенности развития ребенка с овз, умственной отсталостью, требования индивидуальных программ коррекционной работы (как компонента аооп) или сипр, способы коррекции, особенности поведения участников образовательного процесса, **уметь** анализировать эффективность коррекционно-развивающих занятий, предвидеть результаты и последствия личных действий, планировать последовательность шагов для достижения заданного результата, понимать и учитывать особенности поведения участников образовательного процесса в ходе реализации проекта на всех этапах его жизненного цикла: обучающихся с овз, их родителей, учительского коллектива, выделенных групп людей, **владеть** навыками планирования и проведения коррекционно-развивающих занятий с обучающимися с овз по результатам мониторинга с учетом выбранного образовательного маршрута и индивидуальных особенностей развития ребенка с овз, умственной отсталостью и требований индивидуальных программ коррекционной работы (как компонента аооп) или сипр; навыками анализа эффективности коррекционно-развивающих занятий, навыками предвидения результатов и последствий личных действий, планирования последовательности шагов для достижения заданного результата, навыками понимания и учета особенности поведения участников образовательного процесса в ходе реализации проекта на всех этапах его жизненного цикла: обучающихся с овз, их родителей, учительского коллектива, выделенных групп людей

**6. Место проведения и оснащение занятия:**

- **место проведения занятия:** читальный зал нб

- **оснащение занятия:** головная компьютерная мышь, джойстик компьютерный, индукционная система исток с1и, клавиатура программируемая крупная адаптивная, клавиатура со шрифтом брайля, ноутбук, персональный компьютер, посадочные места, принтер брайля (рельефно-точечный), проектор, ресивер для подключения устройств, сканирующая и читающая машина сага се, специализированное по: экранный доступ jaws, столы, экран

**7. Структура содержания темы** (хронокарта)

#### Хронокарта

п/п	Этапы практического занятия	Продолжительность (мин.)	Содержание этапа и оснащенность
1	Организация занятия	15.00	Проверка посещаемости и внешнего вида обучающихся
2	Формулировка темы и целей	10.00	Озвучивание преподавателем темы и ее актуальности, целей занятия
3	Контроль исходного уровня знаний, умений	30.00	Тестирование, индивидуальный устный или письменный опрос, фронтальный опрос.
4	Самостоятельная работа (Работа в микрогруппах)	70.00	Обсуждение докладов, решение ситуационных задач. Дискуссия, беседа.
5	Итоговый контроль знаний (письменно или устно)	40.00	Тесты по теме, ситуационные задачи
6	Задание на дом (на следующее занятие)	15.00	Учебно-методические разработки следующего занятия, и методические разработки для внеаудиторной работы по теме
	ВСЕГО	180	

**8. Аннотация** (краткое содержание темы)

Ритуал – это исторически сложившаяся форма неинстинктивного, предсказуемого, социально санкционированного, упорядоченного символического поведения, в котором способ и порядок исполнения действий строго канонизированы и не поддаются рациональному объяснению в терминах средств и целей.

К основным функциям социального ритуала можно отнести: коммуникативную функцию; мировоззренческую функцию (формирование системы культурных символов); функцию социализации; функцию социального контроля; функцию укрепления сплоченности группы; функцию регулирования психической стабильности, создания уверенности в трудных и кризисных ситуациях. Повседневная жизнь пронизана ритуалами межличностного взаимодействия. Их значение состоит в том, что они 1) выступают способом обозначения границ взаимодействия, создают определенную ситуационную рамку, позволяющую участникам ориентироваться в целях и способах взаимодействия; 2) являются формами социальной поддержки или взаимного принятия; 3) предлагают способы управления конфликтным взаимодействием, регулирования общения в случае несоответствия определений ситуации или ожиданий партнеров.

В межкультурном и межгрупповом взаимодействии ритуализованные формы наполнены содержанием, которое отличается от группы к группе в зависимости от социального положения, возраста, национальности, пола составляющих ее людей. Так в ритуальном поведении в общении проявляется культурный контекст, указывая как наблюдателю, так и участнику взаимодействия на предлагаемые сценарии межличностного поведения в конкретной ситуации.

Особые рамки на межличностное взаимодействие накладывает структура совместной деятельности.

Формы межличностного взаимодействия в деловой среде, в которых его специфика проявляется особенно наглядно, – деловые беседы и деловые совещания, проведение которых должно соответствовать определенным нормам и правилам. Организационная среда формирует определенные ожидания и в отношении эмоционального поведения людей. В деловых отношениях стороны предпочитают контролировать свои эмоции.

Ритуал. Социальный ритуал. Функции социального ритуала. Ритуализованные формы поведения. Трансактный анализ Э.Берна.

## **9. Вопросы по теме занятия**

1. Социальный ритуал и его функции.

Компетенции: УК-3.2

2. Формы ритуального поведения.

Компетенции: УК-3.2

3. Межличностные ритуалы.

Компетенции: УК-3.2

4. Ритуалы как формы защитного поведения.

Компетенции: УК-3.2

5. Культурные особенности ритуального поведения в общении.

Компетенции: УК-3.2

6. 6. Деловое общение как межличностное взаимодействие.

Компетенции: УК-3.3

7. Особенности и формы межличностного взаимодействия в деловой среде.

Компетенции: УК-3.3

## **10. Тестовые задания по теме с эталонами ответов**

1. СОЦИАЛЬНЫЙ РИТУАЛ:

1) это разговор преимущественно между двумя собеседниками, следовательно, ее участники могут и должны принимать во внимание особенности личности, мотивов, речевого поведения друг друга.;

2) это исторически сложившаяся форма неинстинктивного, предсказуемого, социально санкционированного, упорядоченного символического поведения, в котором способ и порядок исполнения действий строго канонизированы и не поддаются рациональному объяснению в те;

3) это групповая деятельность;

4) анализ руководителем мнений и высказываний сотрудников для выработки соответствующих решений;

Правильный ответ: 2

Компетенции: УК-3.2

2. КАКИЕ ПРОЦЕССЫ ВЫДЕЛЯЛ ГОФМАН:

1) процесс избегания, уточнения, агрессивность.;

2) процесс пугания, разъяснения, агрессивность.;

3) процесс избегания, объяснения, агрессивность.;

4) процесс нерешительности, решительности, спокойности;

Правильный ответ: 1

Компетенции: ПК-1.3

3. МОЖЕТ ЛИ РИТУАЛ ВЫСТУПАТЬ КАК ФОРМА ЗАЩИТНОГО ПОВЕДЕНИЯ:

1) нет;

2) возможно;

3) в отдельных случаях;

4) да;

Правильный ответ: 4

Компетенции: УК-3.2

4. С КАКИМ ПОВЕДЕНИЕМ В ОБЫДЕННОМ СОЗНАНИИ СВЯЗЫВАЮТ ПОНЯТИЕ «РИТУАЛ»:

1) психологическим;

2) социальным;

- 3) религиозным;
- 4) историческим;

Правильный ответ: 4

Компетенции: УК-3.2

5. ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ФОРМОЙ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ:

- 1) деловая беседа;
- 2) деловое совещание;
- 3) оба ответа верны;
- 4) оба ответа неверны;

Правильный ответ: 3

Компетенции: УК-3.3

### 11. Ситуационные задачи по теме с эталонами ответов

1. Руководитель обращается к своему заместителю со словами упрека: «Вы не смогли обеспечить своевременность выполнения поставленной задачи». Заместитель: «Меня отвлекли семейные обстоятельства». Проведите трансактный анализ на предмет конфликтности межличностного взаимодействия в следующей ситуации

**Вопрос 1:** Проведите трансактный анализ на предмет конфликтности межличностного взаимодействия в следующей ситуации;

**Вопрос 2:** Краткая характеристика трансактного анализа;

- 1) Взрослый обращается к взрослому, обратная связь получена от ребенка.;
- 2) Трансакционный анализ (трансакционный анализ, трансактный анализ, трансактный анализ; сокр. ТА) представляет собой психологическую модель, служащую для описания и анализа поведения человека как индивидуально, так и в составе групп. Данная модель включает философию, теорию и методы, позволяющие людям понять самих себя и особенность своего взаимодействия с окружающими.;

Компетенции: ПК-1.3

2. Раскованность, скептицизм, жизнерадостность, бедность фантазии, недооценка эмоциональной стороны жизни из-за рационального подхода к ней, авторитетный тон, импульсивность, контроль над своими действиями, безапелляционность, богатая фантазия, пугливость, скованность, догматизм, сознание собственного превосходства, неуверенность, любопытство, беспомощность, доверчивость, уверенность в своей правоте, расчет действий, трезвость в оценках, несдержанность. В трансактной концепции Э. Берна выделены позиции Ребенка, Родителя и Взрослого. Ниже перечислены характеристики поведения при принятии каждой из них. Определите, что в данном списке принадлежит Родителю, Взрослому и Ребенку.

**Вопрос 1:** Определите, что в данном списке принадлежит Родителю?;

**Вопрос 2:** Что из описанного принадлежит Ребенку ?;

- 1) Родитель, Взрослый - скептицизм, бедность фантазии, недооценка эмоциональной стороны жизни из-за рационального;
- 2) Ребенок - раскованность, жизнерадостность, импульсивность, богатая фантазия, пугливость, неуверенность, любопытство, беспомощность, доверчивость;;

Компетенции: УК-3.2

### 12. Примерная тематика НИРС по теме

- 1. Проблема личности в классической и западноевропейской социологии и первых социально-психологических концепциях
- 2. Психоаналитические социально-психологические теории личности
- 3. Прикладное использование метода фокус-групп

### 13. Рекомендованная литература по теме занятия

#### - обязательная:

Болотова, А. К. [Социальные коммуникации. Психология общения](#) : учебник и практикум для вузов / А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт , 2023. - 272 с. - Текст : электронный.

#### - дополнительная:

Ильин, Е. П. [Психология общения и межличностных отношений](#) / Е. П. Ильин. - 2-е изд. - Санкт-Петербург : Питер, 2021. - 592 с. - Текст : электронный.

Чернова, Г. Р. [Психология общения](#) : учебное пособие / Г. Р. Чернова, Т. В. Слотина. - Санкт-Петербург : Питер, 2021. - 240 с. - Текст : электронный.

Таратухина, Ю. В. [Межкультурная коммуникация. Семиотический подход](#) : учебник и практикум для вузов / Ю. В. Таратухина, Л. А. Цыганова. - Москва : Юрайт, 2023. - 199 с. - Текст : электронный.

Боголюбова, Н. М. [Межкультурная коммуникация](#) : учебник для вузов : в 2 ч. / Н. М. Боголюбова, Ю. В. Николаева. - Москва : Юрайт, 2023. - Ч.1. - 253 с. - Текст : электронный.

Боголюбова, Н. М. [Межкультурная коммуникация](#) : учебник для вузов : в 2 ч. / Н. М. Боголюбова, Ю. В. Николаева. - Москва : Юрайт, 2023. - Ч.2. - 263 с. - Текст : электронный.

[Теория межкультурной коммуникации](#) : учебник и практикум для вузов / ред. Ю. В. Таратухина, С. Н. Безус. - Москва : Юрайт, 2023. - 265 с. - Текст : электронный.

Бобченко, Т. Г. [Психологические тренинги: основы тренинговой работы](#) : учебное пособие для вузов / Т. Г. Бобченко.

- 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2023. - 132 с. - Текст : электронный.

**- электронные ресурсы:**

Портал психологических изданий ([http://psyjournals.ru/social\\_psy/](http://psyjournals.ru/social_psy/))

Фопель, К. Технология ведения тренинга: теория и практика. HANDBUCH FÜR GRUPPENLEITER/INNEN. Zur Theorie und Praxis der Interaktionsspiele [Электронный ресурс] / К. Фопель. - М. : Генезис, 2013. - 272 с. (РЕЖИМ ДОСТУПА : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236508>)

Роман Морозов. Мотивационный тренинг (<https://www.youtube.com/watch?v=lmCW3I6QZ7c>)

**1. Тема № 5.** Эффективное взаимодействие с коллегами. Зачет (в интерактивной форме) (Компетенции: ПК-1.3, УК-3.1, УК-3.3, УК-3.4)

**2. Разновидность занятия:** комбинированное

**3. Методы обучения:** объяснительно-иллюстративный

**4. Значение темы** (актуальность изучаемой проблемы): изучаются психологические закономерности управленческой деятельности; формы, методы, технологии работы с персоналом, как предпосылки достижения продуктивности и эффективности управленческой деятельности.

**5. Цели обучения**

- **обучающийся должен знать** индивидуальные особенности развития ребенка с овз, умственной отсталостью, требования индивидуальных программ коррекционной работы (как компонента аооп) или сипр, критерии эффективного взаимодействия с другими членами команды, способы коррекции, специфику организации работы в команде, **уметь** анализировать эффективность коррекционно-развивающих занятий, руководить работой команды, эффективно взаимодействуя с другими членами команды, организовывать обмен информацией, знаниями и опытом, и презентацией результатов работы команды, предвидеть результаты и последствия личных действий, планировать последовательность шагов для достижения заданного результата, выстраивать стратегии эффективного сотрудничества для достижения поставленной цели, определять свою роль в команде, при необходимости брать на себя роль руководителя проекта, **владеть** навыками планирования и проведения коррекционно-развивающих занятий с обучающимися с овз по результатам мониторинга с учетом выбранного образовательного маршрута и индивидуальных особенностей развития ребенка с овз, умственной отсталостью и требований индивидуальных программ коррекционной работы (как компонента аооп) или сипр; навыками анализа эффективности коррекционно-развивающих занятий, навыками эффективного взаимодействия с другими членами команды, организации обмена информацией, знаниями и опытом, и презентацией результатов работы команды, навыками предвидения результатов и последствий личных действий, планирования последовательности шагов для достижения заданного результата, навыками определения стратегии эффективного сотрудничества для достижения поставленной цели, своей роли в команде

**6. Место проведения и оснащение занятия:**

- **место проведения занятия:** читальный зал нб

- **оснащение занятия:** головная компьютерная мышь, джойстик компьютерный, индукционная система исток с1и, клавиатура программируемая крупная адаптивная, клавиатура со шрифтом брайля, ноутбук, персональный компьютер, посадочные места, принтер брайля (рельефно-точечный), проектор, ресивер для подключения устройств, сканирующая и читающая машина сага се, специализированное по: экранный доступ jaws, столы, экран

**7. Структура содержания темы** (хронокарта)

#### Хронокарта

п/п	Этапы практического занятия	Продолжительность (мин.)	Содержание этапа и оснащенность
1	Организация занятия	5.00	Проверка посещаемости и внешнего вида обучающихся
2	Формулировка темы и целей	5.00	Озвучивание преподавателем темы и ее актуальности, целей занятия
3	Контроль исходного уровня знаний, умений	10.00	Тестирование, индивидуальный устный или письменный опрос, фронтальный опрос.
4	Самостоятельная работа (Работа в микрогруппах)	30.00	Обсуждение докладов, решение ситуационных задач. Дискуссия, беседа.
5	Итоговый контроль знаний (письменно или устно)	30.00	Тесты по теме, ситуационные задачи
6	Задание на дом (на следующее занятие)	10.00	Учебно-методические разработки следующего занятия, и методические разработки для внеаудиторной работы по теме
	ВСЕГО	90	

**8. Аннотация** (краткое содержание темы)

Управление представляет собой многогранный процесс. Он включает в себя выработку и доведение решений до исполнителей, координацию их действий, получение и анализ информации о результатах, корректировку и т. п. Все это происходит в рамках постоянного взаимодействия субъектов управленческой деятельности (подразделений, должностных лиц и проч.).

**Взаимодействие** — характеристика действительных межличностных контактов людей в процессе совместной работы и для описания взаимных влияний, оказываемых людьми друг на друга в ходе совместной работы.

Управленческое взаимодействие - это умение руководителя добиваться успеха при помощи подчиненных, умение управлять отношениями между работниками.

Принципы:

- принцип перспективной деятельности - организацию нельзя подстраивать под способности персонала, необходимо подбирать персонал под цели предприятия;
- принцип специализации управления - все запрограммированные действия в фирме распределяются между сотрудниками и не дублируются;
- принцип единоначалия;
- принцип делегирования полномочий.

Данные принципы позволяют организовать эффективное управление фирмой с учетом современных требований к организации.

**Общение** — «передача информации от человека к человеку»[, сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми (межличностное общение) и группами (межгрупповое общение), порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя как минимум три различных процесса: коммуникацию (обмен информацией), интеракцию (обмен действиями) и социальную перцепцию (восприятие и понимание партнера)

**Деловое общение** - форма общения, опирающаяся на принципы делового этикета, направленная на взаимодействие с лицами или группой лиц(организация) для осуществления взаимовыгодных результатов.

Помимо владения функциями общения каждому человеку для эффективного взаимодействия необходимо оперировать всем многообразием существующих моделей общения. В коммуникации выделяют информационную, убеждающую, экспрессивную, внушающую (суггестивную) и ритуальную модели общения.

- Информационная модель общения.

Она обычно применяется для передачи и получения информации, ее анализа, интерпретации и комментирования. Передаваемая информация расширяет информационный фонд участников общения, сообщает инновационные сведения, разъясняет обстоятельства сложившейся ситуации, предоставляет конкретные факты и цифры, позволяющие получить новые знания или принять эффективное решение.

- Убеждающая модель общения.

Эта модель позволяет сделать участников общения своими единомышленниками, выйти из той или иной ситуации с наибольшей продуктивностью.

- Экспрессивная модель общения.

Цель такой модели общения — сформировать у участников взаимодействия психоэмоциональный настрой, передать чувства, переживания, побудить к необходимому социальному действию, вовлечь в конкретные акции..

- Суггестивная модель общения.

Суггестивная, т.е. внушающая, модель общения, искусство внушать, а не рассказывать, широко используется в практике взаимодействия, например на деловых совещаниях или в воспитательных беседах с людьми, нуждающимися в мотивационной коррекции. Эта модель общения используется также на презентациях, где для демонстрации тех или иных возможностей используется, наряду с рассказом о них и показом преимуществ, реклама, цель которой, помимо информационной, сформировать определенные установки, осуществить внушение.

Рассмотренные модели общения не охватывают все возможности деловой коммуникации, но позволяют определить специфику взаимодействия, особенности собеседника и грамотно использовать жанр, коммуникативные средства и технологии, получить планируемый (прогнозируемый) результат.

Понятие взаимодействие. Общение. Деловое общение. Модели общения: убеждающая, экспрессивная, суггестивная.

## 9. Вопросы по теме занятия

1. Составляющие управления поведением других

Компетенции: УК-3.3

2. Управленческое взаимодействие.

Компетенции: УК-3.3

3. Деловое общение как один из уровней общения

Компетенции: УК-3.3



#### 4. Психологические модели делового общения

Компетенции: ПК-1.3

#### 5. Личностные особенности преуспевающего менеджера

Компетенции: УК-3.4

### 10. Тестовые задания по теме с эталонами ответов

#### 1. ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ ОПИРАЕТСЯ НА ПРИНЦИПЫ:

- 1) Права;
- 2) Деловой этикет;
- 3) Гуманности;
- 4) Равноправия;

Правильный ответ: 2

Компетенции: УК-3.3

#### 2. ЦЕЛЬ ЭКСПРЕССИВНОЙ МОДЕЛИ ОБЩЕНИЯ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В:

- 1) Формировании у участников взаимодействия психоэмоционального настроя, побуждения к необходимому социальному действию;
- 2) Объединении своих единомышленников;
- 3) Передачи и получении информации, ее анализе, интерпретации и комментирования;
- 4) Демонстрации тех или иных возможностей;

Правильный ответ: 1

Компетенции: УК-3.1

#### 3. УМЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ ДОВАТЬСЯ УСПЕХА ПРИ ПОМОЩИ ПОДЧИНЕННЫХ НАЗЫВАЕТСЯ:

- 1) Деловое общение;
- 2) Общение;
- 3) Руководство;
- 4) Управленческое взаимодействие;

Правильный ответ: 4

Компетенции: УК-3.4

#### 4. СУГГЕСТИВНАЯ МОДЕЛЬ ОБЩЕНИЯ ПРИМЕНЯЕТСЯ:

- 1) На деловых совещаниях или в воспитательных беседах с людьми, презентациях;
- 2) На мероприятиях;
- 3) На лекциях;
- 4) На праздниках;

Правильный ответ: 1

Компетенции: УК-3.1

#### 5. К ПРИЧИНАМ ПОХОЙ КОММУНИКАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ НЕЛЬЗЯ ОТНЕСТИ СЛЕДУЮЩЕЕ:

- 1) Недостаточное понимание руководителем важности коммуникации;
- 2) Отсутствие обратной связи;
- 3) Благоприятный социально-психологический климат в организации;
- 4) Неполнота воспринимаемой и передаваемой информации;

Правильный ответ: 3

Компетенции: УК-3.4

### 11. Ситуационные задачи по теме с эталонами ответов

1. Как лучше работать с партнером, клиентом? Этот вопрос стоит перед каждым менеджером. Здесь можно использовать следующие подходы: Создать доверительную атмосферу при переговорах. Попросить партнера более подробно рассказать о проблеме. Это будет способствовать более четкому определению позиций сторон. Помочь партнеру глубже вникнуть в ситуацию, делая по ходу беседы краткие, запоминающиеся обобщения - заключения. Ориентировать партнера к творческим рассуждениям, чтобы проблема получила более разностороннее освещение. Убедить партнера, что откладывать решение сложившейся ситуации невыгодно, это позволит определить реальность намерений партнера о сотрудничестве с вами. Изложить собственное решение проблемы, но наряду с другими возможными. Тогда партнер выберет решение самостоятельно, но скорее всего предложенное вами. Какой из отмеченных подходов, на ваш взгляд, наиболее эффективен? Какие подходы в деловых переговорах, способствующие их успеху, вы могли бы еще предложить?

**Вопрос 1:** Какой из отмеченных подходов, на ваш взгляд, наиболее эффективен?;

**Вопрос 2:** Какие подходы в деловых переговорах, способствующие их успеху, вы могли бы еще предложить?;

1) Наиболее эффективен следующий подход: «Помочь партнеру глубже вникнуть в ситуацию, делая по ходу беседы краткие, запоминающиеся обобщения - заключения»;

2) Первый подход отвечает идее противостояния сторон. Стол, за которым ведутся переговоры, уподобляется своеобразному полю битвы. Согласно данной логике участники переговоров рассматриваются в качестве солдат, призванных отстоять ранее утвержденные позиции. Основной девиз таких переговоров можно выразить

словами кто — кого" или "перетягивание каната". Степень противостояния может меняться в широких пределах: от простого желания добиться торговых уступок до стремления добиться от партнера по переговорам максимума возможного. Такой подход связан со многими негативными моментами. Участники переговоров могут чувствовать себя ущемленными. Дальнейшее сотрудничество может оказаться под вопросом. "Выигрыш" на одних переговорах может повлечь за собой стремление партнера "взять реванш" на других. В основу подхода, получившего название "совместный анализ проблемы", положены два принципа теории "разумного эгоизма": тщательный анализ интересов, в т.ч. собственных, собственные интересы реализуются полнее, если партнер достигает своих интересов.;

Компетенции: УК-3.4

2. Когда Т. вошла в комнату, где проходило собеседование, она увидела, что посередине комнаты стоит большой массивный стол, за которым сидит с неприступным видом менеджер по персоналу. Прямо напротив стола, на расстоянии одного метра стояло кресло для кандидата. Т. сразу почувствовала неловкость, робко села на краешек кресла, так как боялась в нем «утонуть». Сидеть было очень неудобно, пришлось напрячь ноги и туловище, к тому же смотреть на менеджера пришлось снизу вверх. Она постоянно думала о том, как бы сесть поудобнее, и невпопад отвечала на вопросы. Результаты собеседования оказались плохими, Т. не приняли на работу.

**Вопрос 1:** Какие правила организации пространства были нарушены менеджером?;

**Вопрос 2:** Характеристика организации ?;

1) Правила организации пространства были нарушены, была слишком малая дистанция, поэтому Т. чувствовала дискомфорт, волнение, часто запиналась и путалась в словах;

2) Организация (от греч. ὄργανον — инструмент) — группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общих целей;

Компетенции: УК-3.3

## 12. Примерная тематика НИРС по теме

1. Психоаналитические социально-психологические теории личности

2. Психологические особенности лидера

3. Власть и авторитет лидера

## 13. Рекомендованная литература по теме занятия

### - обязательная:

Болотова, А. К. [Социальные коммуникации. Психология общения](#) : учебник и практикум для вузов / А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2023. - 272 с. - Текст : электронный.

### - дополнительная:

Ильин, Е. П. [Психология общения и межличностных отношений](#) / Е. П. Ильин. - 2-е изд. - Санкт-Петербург : Питер, 2021. - 592 с. - Текст : электронный.

Чернова, Г. Р. [Психология общения](#) : учебное пособие / Г. Р. Чернова, Т. В. Слотина. - Санкт-Петербург : Питер, 2021. - 240 с. - Текст : электронный.

Таратухина, Ю. В. [Межкультурная коммуникация. Семиотический подход](#) : учебник и практикум для вузов / Ю. В. Таратухина, Л. А. Цыганова. - Москва : Юрайт, 2023. - 199 с. - Текст : электронный.

Боголюбова, Н. М. [Межкультурная коммуникация](#) : учебник для вузов : в 2 ч. / Н. М. Боголюбова, Ю. В. Николаева. - Москва : Юрайт, 2023. - Ч.1. - 253 с. - Текст : электронный.

Боголюбова, Н. М. [Межкультурная коммуникация](#) : учебник для вузов : в 2 ч. / Н. М. Боголюбова, Ю. В. Николаева. - Москва : Юрайт, 2023. - Ч.2. - 263 с. - Текст : электронный.

[Теория межкультурной коммуникации](#) : учебник и практикум для вузов / ред. Ю. В. Таратухина, С. Н. Безус. - Москва : Юрайт, 2023. - 265 с. - Текст : электронный.

Бобченко, Т. Г. [Психологические тренинги: основы тренинговой работы](#) : учебное пособие для вузов / Т. Г. Бобченко. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2023. - 132 с. - Текст : электронный.

### - электронные ресурсы:

Портал психологических изданий ([http://psyjournals.ru/social\\_psy/](http://psyjournals.ru/social_psy/))

Фопель, К. Технология ведения тренинга: теория и практика. HANDBUCH FÜR GRUPPENLEITER/INNEN. Zur Theorie und Praxis der Interaktionsspiele [Электронный ресурс] / К. Фопель. - М. : Генезис, 2013. - 272 с. (РЕЖИМ ДОСТУПА : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236508>)

Роман Морозов. Мотивационный тренинг (<https://www.youtube.com/watch?v=lmCW3I6QZ7c>)