

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Наумова Наталия Александровна
Должность: Ректор
Дата подписания: 18.12.2025 10:59:28
Уникальный программный ключ:
6b5279da4e034bffa679172803da5b7b5591c69e2

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОСВЕЩЕНИЯ»
(ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОСВЕЩЕНИЯ)

Факультет психологии
Кафедра социальной и педагогической психологии

Согласовано
деканом факультета психологии
«11» февраля 2025 г.

/Кирсанова В.Г./

Согласовано
и.о. декана факультета естественных наук
«11» февраля 2025 г.

/Лялина И.Ю./

Рабочая программа дисциплины

Технологии эффективной коммуникации с участниками образовательных отношений

Направление подготовки

44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)

Профиль:

Биология и химия

Квалификация

Бакалавр

Формы обучения

Очная, очно-заочная

Согласовано учебно-методической комиссией
факультета психологии
Протокол «11» февраля 2025 г. № 5
Председатель УМКом _____

/Кирсанова В.Г./

Рекомендовано кафедрой социальной и
педагогической психологии
Протокол от «20» января 2025 г. № 8
Зав. кафедрой _____

/Сидячева Н.В./

Москва
2025

Автор-составитель:
Мысин О.И., кандидат психологических наук, доцент кафедры социальной и педагогической психологии

Рабочая программа дисциплины «Технологии эффективной коммуникации с участниками образовательных отношений» составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки), утвержденного приказом МИНОБРНАУКИ РОССИИ от 22.02.2018 г. № 125.

Дисциплина входит в ФТД. «Факультативные дисциплины (модули)» и является факультативной.

Год начала подготовки (по учебному плану) 2025

СОДЕРЖАНИЕ

1. Планируемые результаты обучения.....
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Объем и содержание дисциплины.....
4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся.....
5. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации по дисциплине.....
6. Учебно-методическое и ресурсное обеспечение дисциплины...
7. Методические указания по освоению дисциплины.....
8. Образовательные технологии для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины.....

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цели: формирование коммуникативной компетентности будущего специалиста в сфере образования, предполагающей овладение умениями и навыками эффективной речевой деятельности для успешного общения и взаимодействия в профессиональной сфере.

Задачи: 1) дать представление о современной профессиональной речи, о современной концепции профессиональной речи, специфике риторического знания;

2) ознакомить с основными идеями и принципами общей и профессиональной (педагогической) речи, а также с разными аспектами использования профессиональной речи в учебном процессе в средней школе;

3) раскрыть содержание основных категорий: «профессиональная речь», «педагогическая риторика», «общение и речь», «педагогическое речевое общение», «риторический идеал педагога», «стиль общения», «риторический канон», «риторическая аргументация», «речевой жанр», «техника речи», «речевая деятельность», «речевая ситуация», «культура речи», «нормы языка», «коммуникативные качества речи»;

4) овладеть знаниями о профессиональной речи учителя, о правилах и нормах общения, о требованиях к речевому поведению в различных ситуациях общения в сфере образования;

5) показать особенности педагогического общения, специфику коммуникативноречевых ситуаций в профессиональной деятельности учителя;

6) представить технологии эффективной коммуникации в работе с участниками образовательного процесса;

7) формировать умение решать коммуникативные задачи в конкретной ситуации общения

1.2. Планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.

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

ОПК-7. Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина входит в ФТД. «Факультативные дисциплины (модули)» и является факультативной.

Для освоения дисциплины «Технологии эффективной коммуникации с участниками образовательных отношений» обучающиеся используют знания, сформированные в ходе изучения дисциплин «Педагогика», «Психология», «Психология воспитательных практик». Освоение дисциплины «Технологии эффективной коммуникации с участниками образовательных отношений» является необходимой основой для выполнения выпускной квалификационной работы.

3. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Объем дисциплины

Показатель объема дисциплины	Форма обучения	
	Очная	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	2	2
Объем дисциплины в часах	72	72
Контактная работа:	38,2	24,2
Лекции	4	4
Практические занятия	34	20
Контактные часы на промежуточную аттестацию:	0,2	0,2
Зачет	0,2	0,2
Самостоятельная работа	26	40
Контроль	7,8	7,8

Форма промежуточной аттестации: зачет в 7 семестре по очной и очно-заочной формам обучения.

3.2. Содержание дисциплины

По очной форме обучения (ОФО)

Наименование разделов (тем) дисциплины с кратким содержанием	Количество часов	
	Лекции	Практические занятия
Тема 1. Введение в основы теории коммуникации. Управление коммуникацией. Виды коммуникации. Коммуникация как объект научного исследования. Проблема предмета теории коммуникации. Основные этапы развития теории коммуникации. Структура коммуникативного знания и уровни обобщения коммуникативного знания. Роль коммуникации в информационном обществе. Методология изучения коммуникативного пространства. Коммуникативные процессы и моделирование. Системный подход в теории коммуникации. Использование сравнительноисторического метода для понимания различных периодов развития явлений, имеющих общие основания. Н. Луман о роли коммуникации в современном обществе. Коммуникация как социальное и природное явление. Коммуникация и общение как ключевые категории теории коммуникации. Проблема соотношения понятий коммуникация и общение. Научные подходы к разрешению проблемы: отождествление данных понятий (Л.С.Выготский, В.И.Курбатов, А.А.Леонтьев), разделение понятий (М.С.Каган, Г.М.Андреева, А.В.Соколов, понятие коммуникации как информационного обмена. Коммуникативное пространство и коммуникативное время. Теоретические и прикладные модели социальной коммуникации. Структура коммуникативного процесса. Классические модели коммуникации (Модель Лассуэлла, Модель Шеннона-Уивера – модель двухканальной или многоканальной коммуникации и др.). Социологические и психологические модели	2	4

коммуникации. Семиотические модели коммуникации. Элементы коммуникационного процесса.		
Тема 2. Деловое общение как социальнопсихологический механизм взаимодействия между социальной средой и речевым поведением Стратегии устных деловых коммуникаций. Деловое общение как коммуникация. Информация, ее значимость и типы. Побудительная и констатирующая информация. Человек как источник информации. Виды устных форм делового взаимодействия. Деловая беседа как специально организованный предметный разговор. Классификация деловых бесед. Технология кадровых бесед. Собеседование при приеме на работу. Беседа при увольнении с работы. Проблемные или дисциплинарные беседы. Технология телефонных бесед. Деловое совещание: подготовка и проведение. Пресс-конференция, ее подготовка и проведение. Презентация, ее смысл и назначение. Деловая полемика, правила ее проведения. Культура делового спора. Переговоры как форма деловой коммуникации: подготовка и проведение. Психологический климат во время переговоров. Переговоры как средство разрешения конфликтов. Компьютерная видеоконференцсвязь и ее использование в организации делового общения при подготовке и проведении рекламной компании.	2	4
Тема 3.. Виды прагматической коммуникации в деятельности специалиста сферы образования Виды деловых контактов. Деловой разговор: беседа, деловое совещание, деловая встреча, собрание. Алгоритмы коммуникативного поведения с собеседниками различных психологических типов и критерии их выбора. Ситуации целевого, социального и психологического взаимодействия. Коммуникативные роли субъектов общения. Уровни правового, нравственного общения, манипулирования, «рефлексивной игры». Публичное выступление. Специфические особенности речи: информационная, убеждающая, побуждающая речи. Страх публичного выступления и пути его преодоления. Механизмы и практические приемы завоевания внимания аудитории. Деловая полемика: спор, дебаты, дискуссии, прения. Позиции участников полемики и правила их поведения. Психологические принципы полемики. Речевые обороты как выражение эмоциональных установок деловых партнеров. Уловки, сомнительные приемы и «хитрые» аргументы для реализации коммуникативных намерений участников полемики. Техника продуктивной аргументации. Консультирование и телефонная коммуникация в работе с клиентами. Психологические аспекты телефонных бесед и консультаций. Речевые клише и сигналы успеха. Приемы быстрого установления контакта. Психологическая техника	-	4

убеждающего воздействия. Презентации. Подготовка к презентации и психологические приемы проведения. Психологические приемы завоевания и сохранения доверия в деловых кругах. Структура коммуникативных программ и техник влияния на людей. Психологический и социальный прогноз коммуникативных действий. Виды прагматической коммуникации в практике управления		
Тема 4. Спор, дискуссия, полемика. Происхождение и психологические особенности Из истории происхождения спора. Определение понятий «спор, «дискуссия», «полемика». Классификация видов спора. Культура спора: предмет спора, позиции полемистов, употребление понятий, поведение участников спора, 7 индивидуальные особенности участников спора, национальные и культурные традиции, уважительное отношение к оппоненту, выдержка и самообладание в споре. Психологические приемы убеждения в споре: приемы воздействия на участников в споре, вопросы в споре и виды ответов, нечестные приемы, позволительные и непозволительные уловки в споре.	-	4
Тема 5. Технологии самопрезентации Понятие, цель самопрезентации. Основные презентационные модели самопрезентации. Техники самопрезентации. Стратегии самопрезентации с помощью целенаправленных сообщений. Непреднамеренное неконтролируемое поведение. Продукты деятельности. Технологические позиции в разработке Яконцепции. Анализ и учет предпочтений конкретной среды деловых отношений личности. Анализ контекста, в котором осуществляется деятельность личности. Создание сообщения информации о личности.	-	4
Тема 6. Вербальные средства коммуникации в деятельности специалиста сферы образования. Невербальные средства коммуникации в образовании Техника выражения мыслей. Причины, затрудняющие передачу информации. Виды замечаний и приемы их нейтрализации. Коммуникативные барьеры: логический, стилистический, лингвистический, фонетический. Психологические барьеры: барьер первого впечатления, установки, отрицательных эмоций, характера, темперамента. Физические барьеры в коммуникации. Коммуникативные просчеты. Специфика вербальных средств коммуникации в профессиональной деятельности.	-	6
Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпиического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации	-	4

Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технология делового общения Понятие и функции имиджа в общении. Имиджирование. Концептуальные подходы к изучению имиджа. Ценностные функции имиджа. Современная типология имиджа. Субъекты имиджирования. Технологии имиджирования. Модели поведения. Телесный имидж. Внешний вид. Тактика общения. Этикет как технология делового общения. Этика деловых отношений с коллегами, подчиненными и руководством. Этика делового контакта. Ведение переговоров: этические аспекты. Правила делового поведения. Использование современных информационных технологий в деловых отношениях. Этические аспекты использования сети Интернет в деловых отношениях.	-	4
ИТОГО:	4	34

По очно-заочной форме обучения (О-ЗФО)

Наименование разделов (тем) дисциплины с кратким содержанием	Количество часов	
	Лекции	Практические занятия
Тема 1. Введение в основы теории коммуникации. Управление коммуникацией. Виды коммуникации. Коммуникация как объект научного исследования. Проблема предмета теории коммуникации. Основные этапы развития теории коммуникации. Структура коммуникативного знания и уровни обобщения коммуникативного знания. Роль коммуникации в информационном обществе. Методология изучения коммуникативного пространства. Коммуникативные процессы и моделирование. Системный подход в теории коммуникации. Использование сравнительноисторического метода для понимания различных периодов развития явлений, имеющих общие основания. Н. Луман о роли коммуникации в современном обществе. Коммуникация как социальное и природное явление. Коммуникация и общение как ключевые категории теории коммуникации. Проблема соотношения понятий коммуникация и общение. Научные подходы к разрешению проблемы: отождествление данных понятий (Л.С.Выготский, В.И.Курбатов, А.А.Леонтьев), разделение понятий (М.С.Каган, Г.М.Андреева, А.В.Соколов, понятие коммуникации как информационного обмена. Коммуникативное пространство и коммуникативное время. Теоретические и прикладные модели социальной коммуникации. Структура коммуникативного процесса. Классические модели коммуникации (Модель Лассуэлла, Модель Шеннона-Уивера – модель двухканальной или многоканальной коммуникации и др.). Социологические и психологические модели коммуникации. Семиотические модели коммуникации. Элементы коммуникационного процесса.	2	2

Тема 2. Деловое общение как социальнопсихологический механизм взаимодействия между социальной средой и речевым поведением Стратегии устных деловых коммуникаций. Деловое общение как коммуникация. Информация, ее значимость и типы. Побудительная и констатирующая информация. Человек как источник информации. Виды устных форм делового взаимодействия. Деловая беседа как специально организованный предметный разговор. Классификация деловых бесед. Технология кадровых бесед. Собеседование при приеме на работу. Беседа при увольнении с работы. Проблемные или дисциплинарные беседы. Технология телефонных бесед. Деловое совещание: подготовка и проведение. Пресс-конференция, ее подготовка и проведение. Презентация, ее смысл и назначение. Деловая полемика, правила ее проведения. Культура делового спора. Переговоры как форма деловой коммуникации: подготовка и проведение. Психологический климат во время переговоров. Переговоры как средство разрешения конфликтов. Компьютерная видеоконференцсвязь и ее использование в организации делового общения при подготовке и проведении рекламной компании.	2	2
Тема 3.. Виды прагматической коммуникации в деятельности специалиста сферы образования Виды деловых контактов. Деловой разговор: беседа, деловое совещание, деловая встреча, собрание. Алгоритмы коммуникативного поведения с собеседниками различных психологических типов и критерии их выбора. Ситуации целевого, социального и психологического взаимодействия. Коммуникативные роли субъектов общения. Уровни правового, нравственного общения, манипулирования, «рефлексивной игры». Публичное выступление. Специфические особенности речи: информационная, убеждающая, побуждающая речи. Страх публичного выступления и пути его преодоления. Механизмы и практические приемы завоевания внимания аудитории. Деловая полемика: спор, дебаты, дискуссии, прения. Позиции участников полемики и правила их поведения. Психологические принципы полемики. Речевые обороты как выражение эмоциональных установок деловых партнеров. Уловки, сомнительные приемы и «хитрые» аргументы для реализации коммуникативных намерений участников полемики. Техника продуктивной аргументации. Консультирование и телефонная коммуникация в работе с клиентами. Психологические аспекты телефонных бесед и консультаций. Речевые клише и сигналы успеха. Приемы быстрого установления контакта. Психологическая техника убеждающего воздействия. Презентации. Подготовка к презентации и психологические приемы проведения.	-	2

Психологические приемы завоевания и сохранения доверия в деловых кругах. Структура коммуникативных программ и техник влияния на людей. Психологический и социальный прогноз коммуникативных действий. Виды прагматической коммуникации в практике управления		
Тема 4. Спор, дискуссия, полемика. Происхождение и психологические особенности Из истории происхождения спора. Определение понятий «спор», «дискуссия», «полемика». Классификация видов спора. Культура спора: предмет спора, позиции полемистов, употребление понятий, поведение участников спора, 7 индивидуальные особенности участников спора, национальные и культурные традиции, уважительное отношение к оппоненту, выдержка и самообладание в споре. Психологические приемы убеждения в споре: приемы воздействия на участников в споре, вопросы в споре и виды ответов, нечестные приемы, позволительные и непозволительные уловки в споре.	-	4
Тема 5. Технологии самопрезентации Понятие, цель самопрезентации. Основные презентационные модели самопрезентации. Техники самопрезентации. Стратегии самопрезентации с помощью целенаправленных сообщений. Непреднамеренное неконтролируемое поведение. Продукты деятельности. Технологические позиции в разработке Яконцепции. Анализ и учет предпочтений конкретной среды деловых отношений личности. Анализ контекста, в котором осуществляется деятельность личности. Создание сообщения информации о личности.	-	2
Тема 6. Вербальные средства коммуникации в деятельности специалиста сферы образования. Невербальные средства коммуникации в образовании Техника выражения мыслей. Причины, затрудняющие передачу информации. Виды замечаний и приемы их нейтрализации. Коммуникативные барьеры: логический, стилистический, лингвистический, фонетический. Психологические барьеры: барьер первого впечатления, установки, отрицательных эмоций, характера, темперамента. Физические барьеры в коммуникации. Коммуникативные просчеты. Специфика вербальных средств коммуникации в профессиональной деятельности.	-	4
Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпиического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации	-	2
Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технология делового общения	-	2

Понятие и функции имиджа в общении. Имиджирование. Концептуальные подходы к изучению имиджа. Ценностные функции имиджа. Современная типология имиджа. Субъекты имиджирования. Технологии имиджирования. Модели поведения. Телесный имидж. Внешний вид. Тактика общения. Этикет как технология делового общения. Этика деловых отношений с коллегами, подчиненными и руководством. Этика делового контакта. Ведение переговоров: этические аспекты. Правила делового поведения. Использование современных информационных технологий в деловых отношениях. Этические аспекты использования сети Интернет в деловых отношениях.		
ИТОГО:	4	20

4.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Темы для самостоятельного изучения	Изучаемые вопросы	Кол-во часов		Формы самостоятельной работы	Методическое обеспечение	Формы отчетности
		ОФО	О-ЗФО			
Введение в основы теории коммуникации. Управление коммуникацией. Виды коммуникации	Коммуникация как объект научного исследования. Проблема предмета теории коммуникации. Основные этапы развития теории коммуникации. Структура коммуникативного знания и уровни обобщения коммуникативного знания. Специфика законов и категорий теории коммуникации. Роль коммуникации в информационном обществе.	2	6	Чтение и анализ конспектов лекций. Поиск релевантных материалов в библиотеках и сети Интернет в читальном зале, анализ литературы по теме.	Учебно-методическое обеспечение дисциплины	Устный опрос, аннотация текста, реферат, конспект
Тема 2. Деловое общение как социальнопсихологический механизм взаимодействия между социальной средой и речевым поведением	Деловое общение как коммуникация. Информация, ее значимость и типы. Побудительная и констатирующая информация. Человек как источник информации. Виды устных форм делового взаимодействия.	4	4	Чтение и анализ конспектов лекций. Поиск релевантных материалов в библиотеках и сети Интернет в читальном зале, анализ литературы по теме.	Учебно-методическое обеспечение дисциплины	Устный опрос, аннотация текста, реферат, конспект
Тема 3. Виды прагматической	Виды деловых контактов. Деловой разговор: беседа,	4	4	Чтение и анализ конспектов лекций. Поиск	Учебно-методическое	Устный опрос, аннотация

коммуникации в деятельности специалиста сферы образования	деловое совещание, деловая встреча, собрание. Алгоритмы коммуникативного поведения с собеседниками различных психологических типов и критерии их выбора. Ситуации целевого, социального и психологического взаимодействия. Коммуникативные роли субъектов общения. Уровни правового, нравственного общения, манипулирования, «рефлексивной игры».			релевантных материалов в библиотеках и сети Интернет в читальном зале, анализ литературы по теме.	обеспечение дисциплины	текста, реферат, конспект
Тема 4. Спор, дискуссия, полемика. Происхождение и психологические особенности	Культура спора: предмет спора, позиции полемистов, употребление понятий, поведение участников спора, 7 индивидуальные особенности участников спора, национальные и культурные традиции, уважительное отношение к оппоненту, выдержка и самообладание в споре. Психологические приемы убеждения в споре: приемы воздействия на участников в споре, вопросы в споре и виды ответов, нечестные приемы, позволительные и непозволительные уловки в споре.	6	6	Чтение и анализ конспектов лекций. Поиск релевантных материалов в библиотеках и сети Интернет в читальном зале, анализ литературы по теме.	Учебно-методическое обеспечение дисциплины	Устный опрос, аннотация текста, реферат, конспект
Тема 5. Технологии самопрезентации	Понятие, цель самопрезентации. Основные презентационные модели самопрезентации. Техники самопрезентации. Стратегии самопрезентации с помощью целенаправленных сообщений. Непреднамеренное	4	4	Чтение и анализ конспектов лекций. Поиск релевантных материалов в библиотеках и сети Интернет в читальном зале, анализ литературы по теме.	Учебно-методическое обеспечение дисциплины	Устный опрос, аннотация текста, реферат, конспект

	неконтролируемое поведение.					
Тема 6. Вербальные средства коммуникации в деятельности специалиста сферы образования. Невербальные средства коммуникации в образовании	Техника выражения мыслей. Причины, затрудняющие передачу информации. Виды замечаний и приемы их нейтрализации. Коммуникативные барьеры: логический, стилистический, лингвистический, фонетический. Психологические барьеры: барьер первого впечатления, установки, отрицательных эмоций, характера, темперамента. Физические барьеры в коммуникации. Коммуникативные просчеты. Специфика вербальных средств коммуникации в профессиональной деятельности..	3	6	Чтение и анализ конспектов лекций. Поиск релевантных материалов в библиотеках и сети Интернет в читальном зале, анализ литературы по теме.	Учебно-методическое обеспечение дисциплины	Устный опрос, аннотация текста, реферат, конспект
Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования	Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпирического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации.	2	4	Чтение и анализ конспектов лекций. Поиск релевантных материалов в библиотеках и сети Интернет в читальном зале, анализ литературы по теме.	Учебно-методическое обеспечение дисциплины	Устный опрос, аннотация текста, реферат, конспект
Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технология делового общения	к технология делового общения Понятие и функции имиджа в общении. Имиджирование. Концептуальные подходы к изучению имиджа. Ценностные функции имиджа. Современная типология имиджа. Субъекты имиджирования. Технологии имиджирования. Модели поведения. Телесный имидж.	1	6	Чтение и анализ конспектов лекций. Поиск релевантных материалов в библиотеках и сети Интернет в читальном зале, анализ литературы по теме.	Учебно-методическое обеспечение дисциплины	Устный опрос, аннотация текста, реферат, конспект

	Внешний вид. Тактика общения.					
Итого		26	40			

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

5.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции	Этапы формирования
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа
УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах).	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа
ОПК-7. Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ.	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа

5.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Оцениваемые компетенции	Уровень сформированности	Этап формирования	Описание показателей	Критерии оценивания	Шкала оценивания
УК-2	Пороговый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: - методы критического анализа и оценки современных научных достижений, - методы генерирования новых идей при решении исследовательских и практических задач, в том числе в междисциплинарных областях, - методы научно-исследовательской деятельности. Уметь: - анализировать альтернативные варианты решения исследовательских и практических задач - оценивать потенциальные выигрыши/проигрыш и реализации этих вариантов.	Устный опрос, конспект	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта
	Продвинутый	1. Работа на учебных занятиях	Знать: - методы критического анализа и оценки	Устный опрос, аннотация текста, реферат	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания аннотации текста

		2. Самостоятельная работа	современных научных достижений, - методы генерирования новых идей при решении исследовательских и практических задач, в том числе в междисциплинарных областях, - методы научно-исследовательской деятельности. Уметь: - анализировать альтернативные варианты решения исследовательских и практических задач - оценивать потенциальные выигрыши/проигрыш и реализации этих вариантов. Владеть: - навыками анализа основных мировоззренческих и методологических проблем, в т.ч. междисциплинарного характера возникающих в науке на современном этапе ее развития, - владеть технологиями планирования профессиональной деятельности в сфере научных исследований.		Шкала оценивания реферата
УК-4	пороговый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	знать: • особенности организации воспитательной деятельности обучающихся, в том числе с особыми образовательными потребностями; • требования ФГОС.; уметь: • организовывать совместную и индивидуальную воспитательную деятельность обучающихся; • применять психолого-педагогические	Устный опрос, конспект	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта

			технологии для адресной работы с различными категориями обучающихся, в том числе с особыми образовательными потребностями;		
	продвинутой	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: • особенности организации воспитательной деятельности обучающихся, в том числе с особыми образовательными потребностями; • требования ФГОС.; Уметь: • организовывать совместную и индивидуальную воспитательную деятельность обучающихся; • применять психолого-педагогические технологии для адресной работы с различными категориями обучающихся, в том числе с особыми образовательными потребностями; Владеть: приемами организации совместной и индивидуальной воспитательной деятельности обучающихся в соответствии с возрастными нормами их развития.	Устный опрос, аннотация текста, реферат	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания реферата
ОПК-7	Пороговый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: - объект, предмет и структуру современной психологии общения; - основные понятия, категории и законы психологии общения; - основные концепции психологии, положенные в основу научных представлений о	Устный опрос, конспект	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта

			природе и детерминации психики и сознания; - психические процессы, состояния, свойства, индивидуально-типологические особенности личности; - психологические методы познания и самопознания. Уметь: - использовать общепсихологические знания для решения профессиональных задач, совершенствования и личностного роста; - подбирать и применять адекватную теоретическую модель для решения конкретной прикладной задачи.		
Продвинутый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: - объект, предмет и структуру современной психологии общения; - основные понятия, категории и законы психологии общения; - основные концепции психологии, положенные в основу научных представлений о природе и детерминации психики и сознания; - психические процессы, состояния, свойства, индивидуально-типологические особенности личности; - психологические методы познания и самопознания; - практическую ориентацию современной психологии, выражающуюся в доминировании прикладных	Устный опрос, аннотация текста, реферат	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания реферата	

			разработок над фундаментальными исследованиями и непрерывном расширении сферы практического применения психологических разработок в решении важных социальных задач. Уметь: - использовать общепсихологические знания для решения профессиональных задач, совершенствования и личностного роста; - подбирать и применять адекватную теоретическую модель для решения конкретной прикладной задачи; - обобщённо алгоритмизировать исследовательскую и формирующую часть психологического исследования. Владеть: - навыками практического применения совокупности методов исследования, закономерностей и особенностей проявления психических явлений в целях решения задач психологического обеспечения жизнедеятельности учебных коллективов; - способностью понимать значение психологического знания, несущего большую мировоззренческую нагрузку в развитии современного общества, поскольку оно имеет самое непосредственное отношение к ответам		
--	--	--	--	--	--

			на вопросы о сущности личности, о природе человеческих ценностей, определяющих отношение к миру, о смысле существования человека и его места в мире; - навыками пропаганды и популяризации психологических знаний среди обучаемых, проведения занятий по психологической подготовке.		
--	--	--	---	--	--

Шкала оценивания устного опроса

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Устный опрос	Свободное владение материалом	5
	Достаточное усвоение материала	4
	Поверхностное усвоение материала	2
	Неудовлетворительное усвоение материала	0

максимально – 30 баллов

Шкала оценивания конспекта

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Конспект	конспект подготовлен по теме изучения	1
	конспект отсутствует	0

максимально – 10 баллов

Шкала оценивания аннотации текста

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Аннотация текста	Точность в выявлении основной темы, проблемы объекта, цели работы и ее результатов, указание на практическую значимость и новизну реализуемого подхода; раскрываются наиболее значимые факторы и системные взаимосвязи анализируемой проблемы; аннотация характеризуется логичностью изложения, лаконичностью текста, четкостью и убедительностью формулировок, отсутствием второстепенной информации; аннотация сдана в срок	10
	Точность в выявлении основной темы, проблемы объекта, цели работы и ее результатов, указание	7

	на практическую значимость и новизну реализуемого подхода; приводятся основные теоретические и экспериментальные результаты, обнаруженные взаимосвязи и закономерности анализируемой проблемы; аннотация характеризуется логичностью изложения; аннотация сдана в срок	
	Точность в выявлении основной темы, проблемы объекта, цели работы и ее результатов, указание на практическую значимость и новизну реализуемого подхода; приводятся основные теоретические и экспериментальные результаты, аннотация характеризуется логичностью изложения; аннотация сдана в срок	4
	Неточность в выявлении основных идей автора; отсутствует выделение проблемы объекта, цели работы и ее результатов; не показана практическая значимость и новизна реализуемого подхода; отсутствуют логичность изложения; аннотация не сдана в срок	0

максимально – 20 баллов

Шкала оценивания реферата

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Реферат	Соответствие содержания теме реферата; глубина проработки материала; грамотность и полнота использования источников; грамотность речи и владение текстом реферата	10
	Соответствие содержания теме реферата; глубина проработки материала; использовано недостаточное количество источников; грамотность речи и владение текстом реферата	7
	Соответствие содержания теме реферата; недостаточная глубина проработки материала; использовано недостаточное количество источников; грамотность речи и владение текстом реферата	4
	Несоответствие содержания теме реферата; недостаточная глубина проработки материала; использовано недостаточное количество источников; недостаточное владение текстом реферата	0

5.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Примерные темы для конспектов

1. Воронцова, Е. Д. Невербальные средства, используемые в педагогическом общении / Е. Д. Воронцова // Молодежь XXI века: образование, наука, инновации : Материалы XII Всероссийской студенческой научно-практической конференции с международным участием, Новосибирск, 01–03 ноября 2023 года. – Новосибирск: Новосибирский государственный педагогический университет, 2024. – С. 15-16.
2. Марченко, О. Н. Коммуникативные функции педагогического общения / О. Н. Марченко // Язык и литература в образовательном, научном и культурном пространстве поликультурного региона : Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Грозный, 22 июня 2024 года. – Грозный: ООО "Издательство АЛЕФ", 2024. – С. 184-190.

Примерные темы для аннотирования текста

1. Морозова, В. О. Коммуникативная культура педагога / В. О. Морозова, Т. В. Горбунова // Инновации в образовании : теория и практика : сборник научных статей VII Всероссийской научно-практической конференции, Чебоксары - Орехово-Зуево, 23 января 2025 года. – Чебоксары: Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева, 2025. – С. 149-153. – EDN UIQOJP.
2. Гомзякова, И. П. Социально-педагогические основы установления контактов в педагогическом общении с родителями / И. П. Гомзякова, Н. Н. Крафт, Т. В. Куксинская // Современные проблемы теории и практики социальной педагогики : Материалы XIV Всероссийской научно-практической конференции, Томск, 20 декабря 2024 года. – Томск: Томский государственный педагогический университет, 2025. – С. 93-99. – EDN JPDLMF.
2. Зеер, Э. Ф. Самоопределение учащейся молодежи в современных конфликтующих реальностях. Учебное пособие / Э.Ф. Зеер, М.В. Кормильцева, Э.Э. Сыманюк. - М.: НОУ ВПО Московский психолого-социальный университет, 2015. – С.66-94 с.

Примерные темы рефератов

1. Специфика делового общения.
2. Технологии эффективной коммуникации в образовании
3. Виды и техника слушания.
4. Правила эмпиического слушания.
5. Психологические приемы расположения к себе.
6. Технологии убеждения.
7. Технологии внушения.
8. Приемы аргументации
9. Барьеры в общении и пути их преодоления.
10. Коммуникативные неудачи.
11. Перцептивный аспект деловой коммуникации.
12. Интерактивный аспект деловой коммуникации.
13. Речевые технологии делового общения.
14. Невербальные средства общения и их использование в управленческой практике.
15. Общее и особенное в структуре брифинга и пресс-конференции.
16. Стратегия составления самопрезентации.
17. Требования к культуре деловой речи.

18. Нравственная основа делового этикета.
19. Некоторые тактические приемы ведения переговоров. Методы подготовки: деловая игра, составление балансных листов и "мозговой штурм"
- 20 Культура и техника речи в презентации делового партнера.
- 21 Манера общения и имидж делового человека.

Примерные темы для устного опроса

1. Специфика делового общения.
2. Коммуникативные барьеры в общении.
3. Перцептивный аспект деловой коммуникации.
4. Интерактивный аспект деловой коммуникации.
5. Речевые технологии делового общения.
6. Невербальные средства общения и их использование в бизнесе.
7. Виды делового общения в рекламном бизнесе и их характеристика.
8. Общие требования к деловой беседе и ее структура.
9. Методика подготовки и проведения деловых бесед.
10. Деловое совещание как один из видов делового общения.
11. Основные этапы подготовки к деловым переговорам.
12. Структура переговоров и основные требования к руководителю в ходе их проведения.
- 13 Нравственная основа делового этикета.
14. Правила делового общения по телефону.
15. Профессиональные качества ведущего совещание и стили его руководства.
16. Классификация деловой корреспонденции и общие требования к деловым письмам.
17. Содержание понятия «деловой протокол», его составляющие.

Примерные вопросы к зачету

- 1 Коммуникация. Формы коммуникации.
2. Структура коммуникационного процесса Эффективность коммуникации.
3. Коммуникативная компетентность. Знания, умения, навыки составляющие коммуникативную компетентность.
4. Коммуникативный тренинг как метод развития коммуникативной компетентности.
5. Вербальная коммуникация, средства вербальной коммуникации.
6. Психотехнические приемы и правила речевой деятельности. Культура речи.
7. Невербальная коммуникация, невербальные средства коммуникации.
8. Слушание как процесс коммуникации. Причины трудностей эффективного слушания. Приемы эффективного слушания.
9. Виды слушания: направленное критическое, эмпатическое, нерефлексивное, активное рефлексивное; их функции ситуации и правила использования.
10. Понимание в коммуникации. Причины ограничения понимания.
11. Обратная связь в коммуникации, функции, виды.
12. Техники установления обратной связи: расспрашивание, перефразирование, отражение, резюмирование.
13. Виды вопросов, способы постановки вопросов и ответов на них.
14. Монологическая форма коммуникации: лекция, публичная речь, презентация.
15. Лекция. Этапы подготовки и чтения лекции.
16. Условия эффективного построения коммуникации в процессе чтения лекции.
17. Публичная речь. Этапы подготовки и произнесения публичной речи. Требования к публичной речи и публичному выступлению.
18. Презентация. Компоненты презентации. Этапы подготовки к презентации.
19. Факторы успешной презентации. Признаки эффективной презентации.
20. Аргументация и построение возражений на презентациях.
21. Беседа. Этапы проведения беседы. Факторы компетентности в области

обсуждаемых вопросов.

22. Групповая дискуссия. Этапы проведения групповой дискуссии. Эффекты групповой дискуссии. Правила эффективной дискуссии.

23. Влияние на людей в процессе коммуникации. Техники психологического влияния на людей.

24. Общие коммуникативные барьеры.

25. Специфические коммуникативные барьеры.

26. Психологические коммуникативные барьеры

5.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Максимальное количество баллов, которое может набрать студент в течение семестра за текущий контроль, равняется 80 баллам.

Максимальная сумма баллов, которые студент может получить на зачёте, равняется 20 баллам.

Формой промежуточной аттестации является зачет, который проходит в форме устного собеседования по вопросам.

Шкала оценивания зачета

Баллы	Критерии оценивания
20 баллов	Полное усвоение материала, умение выделить главное, сделать обобщающие выводы, исчерпывающее, грамотное и ясное изложение, умение применить свои знания на практике, творческий репродуктивный уровень усвоения материала, полные ответы на дополнительные вопросы
15 баллов	Умение выделять главное, делать выводы, грамотное изложение материала, отсутствие неточностей, умение применять свои знания на практике, знание основных понятий литературоведения, ответы на дополнительные вопросы
10 баллов	Общее знание основного материала, неточная формулировка основных понятий, умение применить свои знания на практике с допущением ошибок, затруднения при ответе на дополнительные вопросы, затруднения при необходимости сделать выводы по теме.
5 баллов	Фрагментарные знания по дисциплине, допущены грубые ошибки при ответе, затруднения при ответе на дополнительные вопросы, затруднения при необходимости сделать выводы по теме.

Итоговая шкала оценивания результатов освоения дисциплины

Итоговая оценка по дисциплине выставляется по приведенной ниже шкале. При выставлении итоговой оценки преподавателем учитывается работа обучающегося в течение всего срока освоения дисциплины, а также баллы на промежуточной аттестации.

Баллы, полученные обучающимися в течение освоения дисциплины	Оценка по дисциплине
41 – 100	Зачтено
0 - 40	Не зачтено

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Основная литература:

1. Дохолян А.М. Коммуникативная компетентность педагога [Электронный ресурс]: психологический практикум. Учебно-методическое пособие/ Дохолян А.М.— Электрон. текстовые данные.— Армавир: Армавирская государственная педагогическая академия, 2015.— 58 с. (Библиотека ВлГУ) Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54526>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
2. Оганесян Н.Т. Технологии активного социально-педагогического взаимодействия (тренинги, игры, дискуссии) в обеспечении психологической безопасности образовательного процесса [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / Н.Т. Оганесян. - М.: ФЛИНТА, 2013. - 134 с. - ISBN 978-5-9765-1726-4. (Библиотека ВлГУ) Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785976517264.html?SSr=120133a18d08358b3e5556btapsy>
3. Панфилова А.П. Мозговые штурмы в коллективном принятии решений [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А.П. Панфилова. - 3-е изд. - М. : Флинта, 2012. - 320 с. - ISBN 978-5-9765-0174-4. (Библиотека ВлГУ) Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/doc/ISBN9785976501744SCN0000/000.html?SSr=410133a18e003524486956btapsy>
4. Психология общения. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс] / Под ред. А.А. Бодалева. - М.: Когито-Центр, 2011. - 599 с. Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/doc/ISBN9785976501744SCN0000/000.html?SSr=410133a18e003524486956btapsy>

6.2. Дополнительная литература:

1. Введение в альтернативную и дополнительную коммуникацию: жесты и графические символы для людей с двигательными и интеллектуальными нарушениями, а также с расстройствами аутистического спектра [Электронный ресурс] / С. фон Течнер, Х. Мартинсен. - М. : Теревинф, 2015. Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN978542122318.html>
2. Веселкова Т.В. Культура устной и письменной коммуникации [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Веселкова Т.В., Выходцева И.С., Любезнова Н.В.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2016.— 268 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54473>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
3. Кашапов М.М. Психология творческого мышления профессионала. Монография. - М.: ПЕР СЭ, 2006. - 688 с. - ISBN 5-9292-0161-7. Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN5929201617.html?SSr=410133a18e003524486956btapsy>
4. Лютова-Робертс, Елена Константиновна. Тренинг начинающего консультанта. Ведение доверительной беседы / Е. К. Лютова-Робертс .— Санкт-Петербург : Речь, 2007 .— 306 с. : ил. — (Психологический тренинг) .— Библиогр.: с. 304-306 .— ISBN 5 9268-0618—6, 5экз.
5. Морозов В.П. Невербальная коммуникация. Экспериментально-психологические исследования [Электронный ресурс]/ Морозов В.П.— Электрон. текстовые данные.— М.: Институт психологии РАН, 2011.— 528 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/15554>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
6. Панфилова А.П. Тренинг педагогического общения : учебное пособие для вузов по специальности 031000 (050706) - Педагогика и психология / А. П. Панфилова .— 2-е изд., испр. — Москва : Академия, 2008 .— 336 с. : ил., табл. — (Высшее профессиональное образование, Педагогические специальности) .— Библиогр. в конце гл. — ISBN 978-5-7695-5577-0, 3 экз.
7. Потапова Р.К. Речевая коммуникация [Электронный ресурс]: от звука к высказыванию/ Потапова Р.К., Потапов В.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Языки славянской

культуры, 2012.— 461 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35694> . — ЭБС «IPRbooks», по паролю

8. Психологические основы педагогического общения [Электронный ресурс] / Целуйко В.М. - М. : ВЛАДОС, 2007. Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785691015748.html>

9. Мозговые штурмы в коллективном принятии решений [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А.П. Панфилова. - 3-е изд. - М. : ФЛИНТА, 2012 Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785976501744.html>

10. Совершенствование коммуникативной компетенции учителя [Электронный ресурс] : конспекты лекций ; тренинги / Сальникова О.А. - М.: ФЛИНТА, 2011 Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785976511149.html>

6.3. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

<http://mon.gov.ru> — официальный сайт Министерства образования и науки Российской Федерации

<http://mo.mosreg.ru/> – Министерство образования Московской области

<http://www.mgou.ru/> – Московский государственный областной университет

<http://www.edu.ru> — федеральный портал “Российское образование”

<http://window.edu.ru> — единое окно доступа к образовательным ресурсам

<http://www.school.edu.ru> — Российский общеобразовательный портал

<http://www.openet.ru> — Российский портал открытого образования

<http://www.elw.ru> — сайт журнала e-Learning World (“Мир электронного обучения”)

<http://vio.uchim.info> — электронный сетевой журнал “Вопросы интернет-образования”

<http://www.e-joe.ru> — сайт журнала “Открытое образование”

<http://www.eidos.ru/journal/> — интернет-журнал “Эйдос”

<http://www.edu-expo.ru> — сайт Всероссийского форума “Образовательная среда”

<http://www.schoolexpo.ru> — сайт Российского образовательного форума

Электронно-библиотечная система Лань <https://e.lanbook.com>

ООО «Электронное издательство Юрайт» <https://urait.ru>

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям.
2. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы по дисциплинам.

8. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Лицензионное программное обеспечение:

Microsoft Windows

Microsoft Office

Kaspersky Endpoint Security

Информационные справочные системы:

Система ГАРАНТ

Система «КонсультантПлюс»

Профессиональные базы данных

fgosvo.ru – Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования

pravo.gov.ru - Официальный интернет-портал правовой информации

www.edu.ru – Федеральный портал Российское образование

Свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

ОМС Плеер (для воспроизведения Электронных Учебных Модулей)
7-zip
Google Chrome

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения учебных занятий, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: учебной мебелью, доской, демонстрационным оборудованием, персональными компьютерами, проектором;
- помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде.