Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Наумова Наталия Александровна

Должность: Ректор Дата подписания: 01.09.2025 14:09:47 Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

6b5279da4e034bff679172803da5579554652РСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОСВЕЩЕНИЯ» (ГОСУЛАРСТВЕННЫЙ 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

marchael 2025 r.

Рабочая программа дисциплины

Технологии эффективной коммуникации с участниками образовательных отношений

Направление подготовки

44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)

Профиль:

География и экономическое образование

Квалификация

Бакалавр

Форма обучения

Очная

Согласовано учебно-методической комиссией Рекомендовано кафедрой социальной и факультета психологии

Протокол «11» февраля 2025 г. № 5

Председатель УМКом

педагогической психологии

Протокол от «20» января 2025 г. № 8

Зав. кафедрой

/Сидячева Н.В./

Москва 2025

/Кирсанова В.Г./

Мысин О.И., кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии развития личности

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 образования), утверждено приказом МИНОБРНАУКИ РОССИИ № 125 от 22.02.2018г.

Дисциплина относится к блоку дисциплин по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений.

Дисциплина относится к блоку дисциплин Факультативные дисциплины (модули) и является дисциплиной по выбору.

Реализуется в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

Год начала подготовки (по учебному плану) 2025

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Планируемые результаты обучения	4
2.	Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
3.	Объем и содержание дисциплины	5
4.	Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы	
	обучающихся	12
5.	Фонд оценочных средств для проведения текущей и	
	промежуточной аттестации по дисциплине	16
6.	Учебно-методическое и ресурсное обеспечение дисциплины	37
7.	Методические указания по освоению дисциплины	38
8.	OSpanoparati in la Tayura Habiyu Hag adayura Tayurg	
	Образовательные технологии для осуществления	
	образовательные технологии для осуществления образовательного процесса по дисциплине	38

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 «Технологии эффективной коммуникации участниками образовательных отношений» относится к блоку дисциплин Факультативные дисциплины (модули) и является дисциплиной по выбору.. Для освоения дисциплины «Технологии эффективной коммуникации с участниками образовательных отношений» обучающиеся используют знания, сформированные в ходе изучения дисциплин «Педагогика», «Психология «Психология», воспитательных практик». Освоение «Технологии эффективной коммуникации с участниками образовательных отношений» является необходимой основой для выполнения выпускной квалификационной работы.

3. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Объем дисциплины

Поморожения объемы жизмижения	Формы обучения		
Показатель объема дисциплины	Очная		
Объем дисциплины в зачетных единицах	2		
Объем дисциплины в часах	$72(38)^{1}$		
Контактная работа:	38,2		
Лекции	$4(4)^2$		
Практические занятия	$34(34)^3$		
Контактные часы на промежуточную	0,2		
аттестацию:			
Зачет	0,2		
Самостоятельная работа	26		
Контроль	7,8		

Форма промежуточной аттестации: зачет в 7семестре.

3.2.Содержание дисциплины

По очной форме обучения

	Кол-во часов
Наименование разделов (тем)	
Дисциплины с кратким содержанием	

 $^{^{1}}$ Реализуется в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

² Реализуется в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

 $^{^{3}}$ Реализуется в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

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. Семиотические модели коммуникации. Опроцесса.	2	4
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. 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.	-	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, правственного общения, манипулирования, фефалексивной итры». Публичное выступления с пецифические 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 приемы и «хитрые» аргументы для реализации коммуникативных цамустановок деловых парттнеров. Уловки, сомнительные приемы и «хитрые» аргументы для реализации коммуникативных паргументации. 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. Психологические приемы проведения. Психологические приемы проведения. Тема 4. Спор, дискуссия, полемика. Происхождение и психологические особенности Тема 4. Спор, дискуссия, полемика. Происхождение и психологические особенности Из истории происхождения спора. Определение понятий «спор, «дискуссия», «полемика». Классификация видов спора. Культурные градиции, уважительное отношение к оппоненту, выдержка и самообладание в споре. Психологические приемы убеждения в споре: предмет спора, позиции полемиетов, употребление понятий, поведение участников спора, 7 индивизуравные особенности участников спора, национальные и культурные традиции, уважительное отношение к оппоненту, выдержка и самообладание в споре. Психологические пр			-
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, правственного общения, манипулирования, «рефлексивной игры». Публичное выступление. Специфические особенности речи: информационная, убеждающая, побуждающая речи. Страх публичного выступления и пути его преодоления. Механизмы и практические приемы завосвания внимания аудитории. Деловая полемики: спор, дебаты, дискуссии, прения. Позиции участников полемики и правила их поведения. Психологические припципы 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 клиснтами. Психологические аспекты телефонных бесед и консультаций. Речевые клипе и сигналы успеха. Приемы быстрого установления контакта. Психологическая техника убеждающего воздействия. Презентации. Подготовка к презентации и психологические приемы проведения. Психологические приемы проведения. Психологические приемы проведения. Психологические приемы проведения. Тема 4. Спор, дискуссия, полемика. 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. Употребление понятий, поведение участников спора, 7 индивидуальные особенности участников спора, 7 индивидуальные особенности участников спора, 7 индивидуальные особенности воздействия на участников в споре, 10 исторнимы убеждения в споре: приемы воздействия на участников в споре,			
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 полемики: спор, дебаты, дискуссии, прения. Позиции участников полемики и правила их поведения. Психологические приемы и «хитрые» аргументы для реализации коммуникативных чамерений 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. Психологические приемы проведения. Психологические приемы проведения. Психологические приемы программ и техник влияния на людей. Психологический и социальный прогноз коммуникативных действий. Виды прагматической коммуникативных действий 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, ациональные и культурные традиции, уважительное отношение к оппоненту, выдержка и самообладание в споре. Психологические приемы убеждения в споре: приемы воздействия на участников в споре,			
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 приемы и «хитрые» аргументы для реализации коммуникативных установок деловых партнеров. Уловки, сомнительные приемы и «хитрые» аргументы для реализации коммуникативных намерений участников полемики. Техника продуктивной аргументации. Консультирование и телефонная коммуникативых обыстрого установления контакта. Психологическая техника убеждающего воздействия. Презентации. Подтотовка к презентации и психологические приемы проведения. Психологические приемы проведения. Психологические приемы проведения. Психологические приемы в протноз коммуникативных действий. Виды прагматической коммуникатирны 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, ациональные и культурные традиции, уважительное отношение к оппоненту, выдержка и самообладание в споре. Психологические приемы убеждения в споре: приемы воздействия на участников в споре,			
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 полемики и правила их поведения. Психологические принципы полемики и правила их поведения. Психологические принципы полемики. Речевые обороты как выражение эмощиональных установок деловых партнеров. Уловки, сомнительные приемы и «хитрые» аргументы для реализации коммуникативных намерений участников полемики. Техника продуктивной аргументации. Консультирование и телефонная коммуникативных намерений участников полемики. Техника продуктивной аргументации и 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. Психологические приемы проведения. 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, 7 индивидуальные особенности участников спора, 7 индивидуальные особенности участников спора, позиции полемистов, употребление понятий, поведение участников спора, 7 индивидуальные особенности участников спора, 1 индивидуальные особенности участников спора, 7 индивидуальные особенности участников спора, 7 индивидуальные особенности участников спора, 7 индивидуальные особенности участнико			
пелевого, 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 «хитрыс» 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. Психологические приемы доверия в деловых кругах. Структура коммуникативных программ и техник влияния на людей. Психологический и социальный прогноз коммуникативых 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, 7 индивидуальные особенности участников спора, 7 индивидуальные особенности участников спора, полонинеские приемы убеждения в споре: приемы воздействия на участников в споре,			
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 коммуникатия 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. Психологические приемы доверия в деловых кругах. Структура коммуникативных программ и техник влияния на людей. Психологический и социальный прогноз коммуникативных действий. Виды прагматической коммуникативных действий. Виды прагматической 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,			
правственного 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 винмания 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. Психологические приемы проведения. Психологические приемы доверия в деловых кругах. Структура коммуникативных программ и техник влияния на людей. Психологический и социальный протноз 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, пациональные и культурные традиции, уважительное отношение к оппоненту, выдсржка и самообладание в споре. Психологические приемы убеждения в споре: приемы воздействия на участников в споре,			
Публичное выступление. Специфические особенности речи: информационная, убеждающая, побуждающая речи. Страх публичного выступления и пути его преодоления. Механизмы и практические приемы завоевания внимания аудитории. Деловая полемики и правила их поведения. Позиции участников полемики и правила их поведения. Психологические принципы полемики. Речевые обороты как выражение эмоциональных установок деловых партперов. 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. Психологическа техника убеждающего воздействия. Презентации. Подготовка к презентации и психологические приемы проведения. Психологические приемы проведения. Психологические приемы доверия в деловых кругах. Структура коммуникативных программ и техник впияния 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, 7 ображение к оппоненту, выдержка и самообладание в споре. Психологические приемы убеждения в споре: приемы воздействия на участников в споре,			
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. 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,			
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. Психологические приемы завоевания и сохранения доверия в деловых кругах. Структура коммуникативных программ и техник влияния на людей. Психологический и социальный прогноз 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,			
практические приемы завоевния 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. Психологические приемы завоевания и сохранения доверия в деловых кругах. Структура коммуникативных программ и техник влияния на людей. Психологический и социальный прогноз 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,			
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. Психологические приемы 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,			
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. 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,			
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. 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,			
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. 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,		_	4
«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. Психологические приемы проведения. Психологические приемы 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,			-
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. 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,	·		
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. 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,			
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. 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,			
и консультаций. Речевые клише и сигналы успеха. Приемы быстрого установления контакта. Психологическая техника 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,			
быстрого установления контакта. Психологическая техника 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,			
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,			
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,	быстрого установления контакта. Психологическая техника		
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,	убеждающего воздействия. Презентации. Подготовка к		
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,	презентации и психологические приемы проведения.		
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,	Психологические приемы завоевания и сохранения доверия в		
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,	деловых кругах. Структура коммуникативных программ и техник		
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,	влияния на людей. Психологический и социальный прогноз		
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,			
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,	коммуникации в практике управления		
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,	Тема 4. Спор, дискуссия, полемика. Происхождение и		
«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,			
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,	Из истории происхождения спора. Определение понятий		
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,	«спор, «дискуссия», «полемика». Классификация видов спора.		
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,			
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,			_
культурные традиции, уважительное отношение к оппоненту, выдержка и самообладание в споре. Психологические приемы убеждения в споре: приемы воздействия на участников в споре,		-	4
выдержка и самообладание в споре. Психологические приемы убеждения в споре: приемы воздействия на участников в споре,			
убеждения в споре: приемы воздействия на участников в споре,			
вопросы в споре и виды ответов, нечестные приемы,	вопросы в споре и виды ответов, нечестные приемы,		
позволительные и непозволительные уловки в споре.			

Понятие, цель самопрезентации. Основные презентационные модели самопрезентации. Техники самопрезентации. Стратегии самопрезентации. Спомощью 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 сообщенияниформации о личности. 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 пейтрализации. 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. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технологии внушения. Приемы аргументации Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технологии внушения. Пенностные функции имиджа. Современная типология имиджа. Субъекты имиджанования. Технологии имиджана делового общения. Технологии имиджана делового общения. Тикото общения. Этика делового контакта. Ведение переговоров: этические аспекты. Правила делового поведения. Использование современных информационных технология в деловых отношениях. Этические	Тема 5. Технологии самопрезентации		
презентационные модели самопрезентации. Техники самопрезентации. Стратегии самопрезентации с помощью целенаправленных сообщений. Непреднамеренное неконтролируемое поведение. Продукты деятельности 4 Технологические позиции в разработке Яконцепции. Анализ и учет предпочтений конкретной среды деловых отношений личности. Анализ контекста, в котором осуществляется деятельность личности. Создание сообщенияинформации о личности. 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. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технология делового общения Понятие и функции имиджа в общении. Имиджирование. Контептуальные подходы к изучению имиджа. Субъекты имиджирования. Технологии имиджа поведения. Технестные функции имиджа. Впешний вид. Тактика общения. Этика делового контакта. Ведение переговоров: этические аспекты. Правила современных информационных технология в делового отношениях. Этические	<u>-</u>		
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 сообщенияинформации о личности. Тема 6. Вербальные средства коммуникации в деятельности специалиста сферы образования. Невербальные средства коммуникации в образовании Техника выражения мыслей. Причины, затрудияющие 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. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания, Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации Тема 8. Имидж делового человска. Этикет как технология внушения приемы аргументации Тонатие и функции имиджа в общении. Имиджирование. Концептуальные подходы к изучению имиджа. Субъекты имиджанования. Технологии имиджа. Сорбежты имиджа. Сорбеменная типология имиджа. Субъекты имиджирования. Технологии имиджа робщения. Этика делового контакта. Ведение переговоров: этические аспекты. Правила делового поведения. Использование современных информационных технологий в деловых отношениях. Этические	, <u>+</u>		
неленаправленных сообщений. Непреднамеренное неконтролируемое поведение. Продукты деятельности. − 4 Технологические позиции в разработке Яконцепции. Анализ и учет предпочтений конкретной среды деловых отношений личности. Анализ контекста, в котором осуществляется деятельность личности. Создание сообщенияинформации о личности. 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, пингвистический, фонетический. Психологические барьеры барьер первого впечатления, установки, отрицательных эмоций, характера, темперамента. Физические барьеры в коммуникации. Коммуникативные просчеты. Специфика вербальных средств коммуникации в профессиональной деятельности. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технология внушения. Приемы аргументации Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технология собремення типология имиджа. Ценностные функции имиджа. Современная типология имиджа. Тенностные функции имиджа. Внешний вид. Тактика общения. Этике как технология делового общения. Этика деловых отношений с коллегами, подчиненными и руководством. Этика делового контакта. Ведение переговоров: этические аспекты. Правила делового поведения. Использование собременных информационных технологий в деловых отношениях. Этические			
пеконтролируемое 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 сообщенияниформации о личности. 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. Коммуникации в просчеты. Специфика вербальных средств коммуникации в просчеты. Специфика вербальных средств коммуникации в профессиональной деятельности. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технология приемы дагового общения Проведения имиджа в общении имиджа. Субъекты имиджирования. Технологии имиджа в общении. Утика 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			
Технологические позиции в разработке Яконцепции. Анализ и учет предпочтений конкретной среды деловых отношений личности. Анализ контекста, в котором осуществляется деятельность личности. Создание сообщениянформации о личности. 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. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы артументации Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технология делового общения Типология имиджа. Ценностные функции имиджа. Современная типология имиджа. Субъскты имиджирования. Технологии имиджарования. 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			4
учет предпочтений конкретной среды деловых отношений личности. Анализ контекста, в котором осуществляется деятельность личности. Создание сообщенияинформации о личности. 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. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технология делового общения и изучению имиджа. Ценностные функции имиджа. Современная типология имиджа. Субъекты имиджирования. Технологии имиджам вобщения. 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		-	4
личности. Анализ контекста, в котором осуществляется деятельность личности. Создание сообщенияинформации о личности. 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. Коммуникации в профессиональной деятельности. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные пеудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технология делового общения и пути имиджа. Ценностные функции имиджа. Современная типология имиджа. Субъекты имиджирования, Технологии имиджа. 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			
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, дингвистический, фонетический, Психологические барьеры: барьер первого впечатления, установки, отрицательных эмоций, характера, темперамента. Физические барьеры в коммуникации. Коммуникации в профессиональной деятельности. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технология делового общения и миджа в общении. Имиджирование. Концептуальные подходы к изучению имиджа. Ценностные функции имиджа. Современная типология имиджа. Субъекты имиджирования. Технологии имиджирования. Технологии имиджа. 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			
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. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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 имиджамирования. Технологии имиджамирования. 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	, 1		
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. Отические барьеры в коммуникации. Коммуникативные просчеты. Специфика вербальных средств коммуникации в профессиональной деятельности. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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 имиджамирования. Технологии имиджамирования. 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			
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, донетический, фонетический. Психологические барьеры: барьер первого впечатления, установки, отрицательных эмоций, характера, темперамента. Физические барьеры в коммуникации. Коммуникативные просчеты. Специфика вербальных средств коммуникации в профессиональной деятельности. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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 имиджа в 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			
техника выражения мыслей. Причины, затрудняющие передачу информации. Виды замечаний и приемы их нейтрализации. Коммуникативные барьеры: логический, пингвистический, фонетический. Психологические барьеры: барьер первого впечатления, установки, отрицательных эмоций, характера, темперамента. Физические барьеры в коммуникации. Коммуникативные просчеты. Специфика вербальных средств коммуникации в профессиональной деятельности. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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. Этика так технология делового общения. Этика деловых отношений с колнегами, подчиненными и руководством. Этика делового контакта. Ведение переговоров: этические аспекты. Правила делового поведения. Использование современных информационных технологий в деловых отношениях. Этические		-	6
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. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технология делового общения функции имиджа в общении. Имиджирование. Концептуальные подходы к изучению имиджа. Ценностные функции имиджа. Современная типология имиджа. Субъекты имиджирования. Технологии имиджирования. 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			
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. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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	1		
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. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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			
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. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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. 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			
Психологические барьеры: барьер первого впечатления, установки, отрицательных эмоций, характера, темперамента. Физические барьеры в коммуникации. Коммуникативные просчеты. Специфика вербальных средств коммуникации в профессиональной деятельности. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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			
установки, отрицательных эмоций, характера, темперамента. Физические барьеры в коммуникации. Коммуникативные просчеты. Специфика вербальных средств коммуникации в профессиональной деятельности. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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	,		
Физические барьеры в коммуникации. Коммуникативные просчеты. Специфика вербальных средств коммуникации в профессиональной деятельности. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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			
просчеты. Специфика вербальных средств коммуникации в профессиональной деятельности. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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			
Профессиональной деятельности. Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технология делового общения Понятие и функции имиджа в общении. Имиджирование. Концептуальные подходы к изучению 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			
Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере образования Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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			
Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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			
Конструктивное общение. Виды и техника слушания. Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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	Тема 7. Технологии эффективной коммуникации в сфере	-	4
Правила эмпического слушания. Психологические приемы расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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	образования		
расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления. Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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	Конструктивное общение. Виды и техника слушания.		
Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии внушения. Приемы аргументации 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	Правила эмпического слушания. Психологические приемы		
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	расположения к себе. Барьеры в общении и пути их преодоления.		
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	Коммуникативные неудачи. Технологии убеждения. Технологии		
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	внушения. Приемы аргументации		
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	Тема 8. Имидж делового человека. Этикет как технология		4
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	делового общения		
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	Понятие и функции имиджа в общении. Имиджирование.		
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			
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			
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			
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			
коллегами, подчиненными и руководством. Этика делового контакта. Ведение переговоров: этические аспекты. Правила делового поведения. Использование современных информационных технологий в деловых отношениях. Этические			
контакта. Ведение переговоров: этические аспекты. Правила делового поведения. Использование современных информационных технологий в деловых отношениях. Этические			
делового поведения. Использование современных информационных технологий в деловых отношениях. Этические	<u> </u>		
информационных технологий в деловых отношениях. Этические	<u> </u>		
	1		
аспекты использования сети Интернет в деловых отношениях.			
ИТОГО: 4 ⁴ ⁵ 34		4 ⁴	534

⁴ Реализуется в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

технологий ⁵ Реализуется в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

4.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТ	ГЫ
ОБУЧАЮЩИХСЯ	

Темы для самостоятельного изучения	Изучаемые вопросы	Кол часов Очное	Формы самостоятельной работы	Методичес кие обеспечени я	Формы отчетности
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	Чтение и анализ конспектов лекций. Поиск релевантных материалов в библиотеках и сети Интернет в читальном зале, анализ литературы по теме. Подготовка индивидуальных/групповы х докладов с презентацией. Составление словаря терминов и персоналий. Составление синквейнов с использованием слов из словаря терминов.	Учебно- методическо е обеспечение дисциплины	Устный опрос, аннотация текста, реферат, конспект
Тема 2. Деловое общение как социальнопсихолог ический 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	Чтение и анализ конспектов лекций. Поиск релевантных материалов в библиотеках и сети Интернет в читальном зале, анализ литературы по теме. Подготовка индивидуальных/групповы х докладов с презентацией. Пополнение словаря терминов. Подготовка к тесту «деловое общение»	Учебно- методическо е обеспечение дисциплины	Устный опрос, аннотация текста, реферат, конспект
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,	4	Чтение и анализ конспектов лекций. Поиск релевантных материалов в библиотеках и сети Интернет в читальном зале, анализ литературы по теме. Подготовка индивидуальных/групповы х докладов с презентацией. Дополнение словаря терминов.	Учебно- методическо е обеспечение дисциплины	Устный опрос, аннотация текста, реферат, конспект
Тема 4. Спор,	«рефлексивной игры». Культура спора:	6	Чтение и анализ	Учебно-	Устный

дискуссия,	предмет спора, позиции		конспектов лекций. Поиск	методическо	опрос,
полемика.	полемистов,		релевантных материалов в	e	аннотация
Происхождение и	употребление понятий,		библиотеках и сети	обеспечение	,
психологические	поведение участников		Интернет в читальном	дисциплины	текста,
особенности	спора, 7		зале, анализ литературы по		реферат,
	индивидуальные		теме.		конспект
	особенности		Подготовка		
	участников спора,		индивидуальных/групповы		
	национальные и		х докладов с презентацией.		
	культурные традиции,		Дополнение словаря		
	уважительное		терминов.		
	отношение к		Заполнение, по		
	оппоненту, выдержка и		просмотренным		
	самообладание в споре.		мультипликационным		
	Психологические		фильмам «Как Маша		
	приемы убеждения в		поссорилась с подушкой»,		
	споре: приемы		«Вот какой рассеянный»		
	воздействия на		ментальных карт «Вида,		
	участников в споре,		свойства ощущений и		
	вопросы в споре и виды		восприятий», «Виды,		
	ответов, нечестные		свойства внимания»		
	приемы,				
	позволительные и				
	непозволительные				
	уловки в споре.				
Тема 5. Технологии	Понятие, цель	4	Чтение и анализ	Учебно-	Устный
самопрезентации	самопрезентации.		конспектов лекций. Поиск	методическо	
1 ,	Основные		релевантных материалов в	e	опрос,
	презентационные		библиотеках и сети	обеспечение	аннотация
	модели		Интернет в читальном	дисциплины	текста,
	самопрезентации.		зале, анализ литературы по	, , ,	реферат,
	Техники		теме.		конспект
	самопрезентации.		Подготовка		Koncheki
	Стратегии		индивидуальных/групповы		
	самопрезентации с		х докладов с презентацией.		
	помощью		Составление конспекта:		
	целенаправленных		Актуальные проблемы		
	сообщений.		теории и практики		
	Непреднамеренное		современной психологии		
	неконтролируемое				
	поведение.				
Тема 6. Вербальные	Техника выражения	3	Чтение и анализ	Учебно-	Устный
средства	мыслей. Причины,	5	конспектов лекций. Поиск	методическо	
коммуникации в	затрудняющие передачу		релевантных материалов в	е	опрос,
деятельности	информации. Виды		библиотеках и сети	обеспечение	аннотация
специалиста сферы	замечаний и приемы их		Интернет в читальном	дисциплины	текста,
образования.	нейтрализации.		зале, анализ литературы по	Austringinini	реферат,
ооризовиния.				i	r - 4 - 1 - 1 - 1
					KOHOHOKA
Невербальные	Коммуникативные		теме.		конспект
Невербальные средства	Коммуникативные барьеры: логический,		теме. Подготовка		конспект
Невербальные средства коммуникации в	Коммуникативные барьеры: логический, стилистический,		теме. Подготовка индивидуальных/групповы		конспект
Невербальные средства	Коммуникативные барьеры: логический, стилистический, лингвистический,		теме. Подготовка индивидуальных/групповы х докладов с презентацией.		конспект
Невербальные средства коммуникации в	Коммуникативные барьеры: логический, стилистический, лингвистический, фонетический.		теме. Подготовка индивидуальных/групповы х докладов с презентацией. Дополнение словаря		конспект
Невербальные средства коммуникации в	Коммуникативные барьеры: логический, стилистический, лингвистический, фонетический. Психологические		теме. Подготовка индивидуальных/групповы х докладов с презентацией.		конспект
Невербальные средства коммуникации в	Коммуникативные барьеры: логический, стилистический, лингвистический, фонетический. Психологические барьеры: барьер		теме. Подготовка индивидуальных/групповы х докладов с презентацией. Дополнение словаря		конспект
Невербальные средства коммуникации в	Коммуникативные барьеры: логический, стилистический, лингвистический, фонетический. Психологические барьеры: барьер первого впечатления,		теме. Подготовка индивидуальных/групповы х докладов с презентацией. Дополнение словаря		конспект
Невербальные средства коммуникации в	Коммуникативные барьеры: логический, стилистический, лингвистический, фонетический. Психологические барьеры: барьер первого впечатления, установки,		теме. Подготовка индивидуальных/групповы х докладов с презентацией. Дополнение словаря		конспект
Невербальные средства коммуникации в	Коммуникативные барьеры: логический, стилистический, лингвистический, фонетический. Психологические барьеры: барьер первого впечатления, установки, отрицательных эмоций,		теме. Подготовка индивидуальных/групповы х докладов с презентацией. Дополнение словаря		конспект
Невербальные средства коммуникации в	Коммуникативные барьеры: логический, стилистический, лингвистический, фонетический. Психологические барьеры: барьер первого впечатления, установки, отрицательных эмоций, характера,		теме. Подготовка индивидуальных/групповы х докладов с презентацией. Дополнение словаря		конспект
Невербальные средства коммуникации в	Коммуникативные барьеры: логический, стилистический, лингвистический, фонетический. Психологические барьеры: барьер первого впечатления, установки, отрицательных эмоций, характера, темперамента.		теме. Подготовка индивидуальных/групповы х докладов с презентацией. Дополнение словаря		конспект
Невербальные средства коммуникации в	Коммуникативные барьеры: логический, стилистический, лингвистический, фонетический. Психологические барьеры: барьер первого впечатления, установки, отрицательных эмоций, характера,		теме. Подготовка индивидуальных/групповы х докладов с презентацией. Дополнение словаря		конспект

	C 1			I	
	просчеты. Специфика				
	вербальных средств				
	коммуникации в				
	профессиональной				
	деятельности				
Тема 7. Технологии	Конструктивное	2	Чтение и анализ	Учебно-	Устный
эффективной	общение. Виды и		конспектов лекций. Поиск	методическо	опрос,
коммуникации в	техника слушания.		релевантных материалов в	e	аннотация
сфере образования	Правила эмпического		библиотеках и сети	обеспечение	,
	слушания.		Интернет в читальном	дисциплины	текста,
	Психологические		зале, анализ литературы по		реферат,
	приемы расположения к		теме.		конспект
	себе. Барьеры в		Подготовка		
	общении и пути их		индивидуальных/групповы		
	преодоления.		х докладов с презентацией.		
	Коммуникативные		Дополнение словаря		
	неудачи. Технологии		терминов.		
	убеждения. Технологии		-		
	внушения. Приемы				
	аргументации.				
Тема 8. Имидж	к технология делового	1	Чтение и анализ	Учебно-	Устный
делового человека.	общения Понятие и		конспектов лекций. Поиск	методическо	опрос,
Этикет как	функции имиджа в		релевантных материалов в	e	1 * '
технология	общении.		библиотеках и сети	обеспечение	аннотация
делового общения	Имиджирование.		Интернет в читальном	дисциплины	текста,
	Концептуальные		зале, анализ литературы по		реферат,
	подходы к изучению		теме.		конспект
	имиджа. Ценностные		Подготовка		Rollelleri
	функции имиджа.		индивидуальных/групповы		
	Современная типология		х докладов с презентацией.		
	имиджа. Субъекты		Пополнение словаря		
	имиджирования.		терминов и персоналий.		
	Технологии		Составить словарь		
	имиджирования.		терминов (не менее 30		
	Модели поведения.		терминов) по теме		
	Телесный имидж.		«Групповые влияния на		
	Внешний вид. Тактика		индивидуальное		
	общения.		поведение.		
	,		,,		
		26			
	1		1	i .	i .

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

5.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных

этапах их формирования, описание шкал оценивания

Оцениваем		,	ние шкал оценивані		
ые компетенц ии	Уровень сформиро- ванности	Этап формирован ия	Описание показателей	Критерии оценивания	Шкала оценивания
УК-2	Пороговый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятель ная 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/проигрыши реализации этих вариантов. ВЛАДЕТь: навыками анализа основных мировоззренческих и методологических и методологических 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.	Устный опрос, конспект	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта
	Продвинут	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятель ная 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	Устный опрос, аннотация текста, реферат	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания реферата

VK-4	пороговый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятель ная работа	практических задач - оценивать потенциальные выигрыши/проигрыши 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. 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;	Устный опрос, конспект	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта
	продвинут	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятель ная работа	Знать:	Устный опрос, аннотация текста, реферат	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания реферата

			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.		
ОПК-7	Пороговый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятель ная 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, индивидуальнотипологические 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. Владеть: - навыками практического применения совокупности методов исследования, закономерностей и	Устный опрос, конспект	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта

				<u></u>
		особенностей		
		проявления		
		психических явлений		
		в целях решения задач		
		психологического		
		обеспечения		
		жизнедеятельности		
		учебных коллективов.		
Продвинут	1. Работа на	Знать:	Устный опрос,	Шкала
ый	учебных	- объект, предмет и	аннотация	оценивания
	занятиях 2.	структуру	текста, реферат	устного опроса
	2. Самостоятель	современной	токота, рофорат	<u> Шкала</u>
	ная работа	психологии общения;		
		- основные понятия,		оценивания
		категории и законы		аннотации
		психологии общения;		текста
		- основные концепции		Шкала
		психологии,		
		положенные в основу		оценивания
		научных		реферата
		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		
		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.

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 эмпического 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.

Пример теста для текущего контроля успеваемости по дисциплине.

Выберите правильный вариант ответа:

- 1. Выделите основные компоненты общения:
- а) сообщение информации, организация деятельности, познание людьми друг друга; совместной
- б) сообщение информации, влияние на объект, познание людьми друг друга;
- в) организация совместной деятельности, информации, установление контактов. сообшение
- 2. В чем заключается сущность прагматической функции общения?
- а) установление длительного контакта;
- б) познание людьми друг друга;
- в) взаимодействие людей в процессе совместной деятельности.
- 3. В чем заключается сущность формирующей функции общения?
- а) формирование диалога;
- б) формирование личностного «Я»;
- в) формирование и развитие человека в процессе общения.
- 4. Выберите правильный вариант из представленных дефиниций профессионального педагогического общения:
- а) это взаимодействие педагогов и воспитанников с целью передачи информации, установления контактов;
- б) это система взаимодействия педагога и воспитанников, содержание, методы и средства которого способствуют обмену информацией, взаимному познанию личностей, оказанию воспитательного воздействия;
- в) это взаимодействие педагога с целью решения учебно воспитательных задач.
- 5. Выберите положения, которые характеризуют готовность педагога к профессионально-педагогическому общению:
- а) знание основ педагогического общения;
- б) умения организовать общение и управлять им и собственным психическим состоянием;
- в) возрастные особенности педагога;

- г) сформированность определенных нравственно-личностных качеств педагога.
- 6. Выделите признаки интерактивной функции:
- а) установление границ поведения для учащихся;
- б) познание людьми друг друга; в) учет возрастных особенностей в процессе передачи информации.
- 7. Выделите принципы реализации информационной функции:
- а) обмен научно обоснованной информацией;
- б) научная информация должна соответствовать современному уровню развития науки;
- в) учет интересов ребенка;
- г) предоставление воспитаннику полной свободы в общении.
- 8. Выберите стиль, который проявляется в искреннем интересе к личности воспитанника, к коллективу в целом, в стремлении понять мотивы деятельности и поведения ребенка, в открытости контактов:
- а) авторитарный;
- б) попустительский;
- в) общение на основе совместной деятельности;
- г) общение на основе дружеского расположения.
- 9. Назовите стили, которые относятся к перспективным стилям общения:
- а) общение-дистанция;
- б) общение-устрашение; в) общение на основе дружеского расположения.
- 10. Выделите стили, которые относятся к нейтральным стилям общения:
- а) общение-устрашение;
- б) общение-дистанция:
- в) общение-заигрывание.
- 11. Стиль педагогического общения это...
- а) взаимодействие педагогов и воспитанников в процессе общения;
- б) индивидуально-типологические особенности социально психологического взаимодействия педагога и воспитанников;
- в) психологические особенности воспитанниками. общения педагога
- 12. В процессе педагогического общения возможно ли сочетание стилей общения, стилей управления, моделей поведения педагога?
- а) да;
- б) нет;
- в) иногда.
- 13. Выберите определение речи как средства общения:
- а) речь это процесс использования языка в целях общения людей, это говорение;
- б) речь это совокупность звуковых, словарных и грамматических средств;
- в) речь это способ выражения мыслей.
- 14. Какое требование не относится к требованиям, предъявляемым педагогу:
- а) грамотность построения фраз;
- б) простота и ясность изложения;
- в) высокий научный уровень содержания речи;
- г) выразительность.
- 15. Выделите формы вербального общения:
- а) диалог;
- б) жесты;
- в) монолог;
- г) мимика.
- 16. Выберите определение слушания как средства вербального общения:
- а) слушание это восприятие звуковых сигналов;
- б) слушание процесс направленного восприятия слуховых и зрительных стимулов и приписывания им значения.

- 17. Составьте логическую цепочку слушания как средства вербального общения:
- а) понимание;
- б) запоминание;
- в) сосредоточение;
- г) оценка и реагирование.
- 18. Какая функция не относится к невербальным функциям общения?
- а) создает образ партнера по общению;
- б) выражает взаимоотношения партнеров по общению, формирует эти отношения;
- в) сообщение информации;
- г) является индикатором актуальных психических состояний личности.
- 19. К проксемике относятся:
- а) жесты; б) ориентация;
- в) мимика;
- г) дистанция.
- 20. В педагогическом общении необходима взаимосвязь вербального и невербального общения:
- а) да;
- б) нет.

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

Шкала оценивания устного опроса

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

максимально - 30 баллов

Шкала оценивания конспекта

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
L'avarant	конспект подготовлен по теме изучения	1
Конспект	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 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	7
	Точность в выявлении основной темы, проблемы	4

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	
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
	Соответствие содержания теме реферата; глубина проработки материала; грамотность и полнота использования источников; грамотность речи и владение текстом реферата	10
Реферат	Соответствие содержания теме реферата; глубина проработки материала; использовано недостаточное количество источников; грамотность речи и владение текстом реферата	7
1 o 4 o b m 1	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

максимально 20 баллов

Формами текущего контроля являются устный опрос, реферат.

Устный опрос предполагает устные ответы студентов на вопросы по тематике курса.

Выполнение конспекта научной литературы и аннотации текста предполагает разного рода деятельность учащихся: анализ профессиональных стандартов, конспект научной литературы по социально-педагогическим темам с записью выводов, поиск и

анализ приемов, вывод различий между понятиями на основе собственного опыта оценочной, систематизирующей, обобщающей и сравнительной умственной деятельности,

Реферат предполагает выступление студента перед аудиторией с рассказом на основе заранее подготовленного материала.

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 опенивания зачета

Баллы	Критерии оценивания
20	Полное усвоение материала, умение выделить главное, сделать обобщающие
баллов	выводы, исчерпывающее, грамотное и ясное изложение, умение применить свои
	знания на практике, творческий репродуктивный уровень усвоения материала,
	полные ответы на дополнительные вопросы
15	Умение выделять главное, делать выводы, грамотное изложение материала,
баллов	отсутствие неточностей, умение применять свои знания на практике, знание
	основных понятий литературоведения, ответы на дополнительные вопросы
10	Общее знание основного материала, неточная формулировка основных понятий,
баллов	умение применить свои знания на практике с допущением ошибок, затруднения при
	ответе на дополнительные вопросы, затруднения при необходимости сделать
	выводы по теме.
5	Фрагментарные знания по дисциплине, допущены грубые ошибки при ответе,
баллов	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	Оценка по дисциплине
течение освоения дисциплины	
41 – 100	Зачтено
0 - 40	Не зачтено

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Основная литература:

1. Дохоян А.М. Коммуникативная компетентность педагога [Электронный ресурс]: психологический практикум. Учебно-методическое пособие/ Дохоян 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=120133a18d08358b3e555 6btapsy
- 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 Режим доступа: http://www.studentlibrary.ru/doc/ISBN9785976501744
- SCN0000/000.html?SSr=410133a18e003524486956btapsv
- 4. Психология общения. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс] / Под ред. M.: Когито-Центр, 2011. 599 Бодалева. Режим доступа: http://www.studentlibrary.ru/doc/ISBN9785976501744 SCN0000/000.html?SSr=410133a18e003524486956btaps

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. M. Теревинф, 2015. Режим 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.: 2006. ПЕР СЭ, 688 c. **ISBN** 5-9292-0161-7. Режим доступа: http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN5929201617.html?SSr=410133a18e003524486956bt apsy
- 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.: психологии PAH, 2011.— 528 c. Режим доступа: http://ww w.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 B.M. ВЛАЛОС. 2007. Режим M. 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 — элетронный 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

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

<u>fgosvo.ru – Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования</u>

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 подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде.