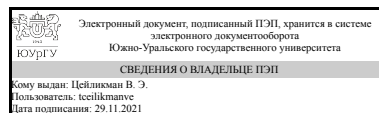


# ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:  
Директор института  
Высшая медико-биологическая  
школа



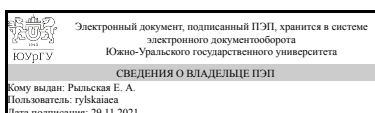
В. Э. Цейликман

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины 1.Ф.01 Психология общения и переговоров  
для специальности 37.05.02 Психология служебной деятельности  
уровень Специалитет  
форма обучения очная  
кафедра-разработчик Психология управления и служебной деятельности

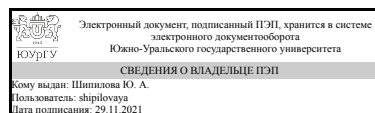
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 37.05.02 Психология служебной деятельности, утверждённым приказом Минобрнауки от 31.08.2020 № 1137

Зав.кафедрой разработчика,  
д.психол.н., доц.



Е. А. Рыльская

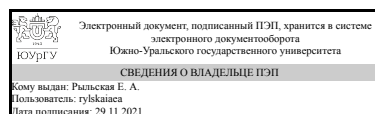
Разработчик программы,  
доцент (-)



Ю. А. Шипилова

СОГЛАСОВАНО

Руководитель специальности  
д.психол.н., доц.



Е. А. Рыльская

## 1. Цели и задачи дисциплины

Цель: усвоение основных понятий психологии общения, механизмов и принципов общения и ведения переговоров. Задачи: – освоение структуры общения: содержания перцептивной, коммуникативной и интерактивной сторон; – усвоение функций и видов общения; – формирование представления о механизмах взаимопонимания и эффектах (ошибках) межличностного восприятия; – освоение форм невербального общения; стилей и позиций в общении; – усвоение понятия, цели, задач и основных принципов переговоров без поражения; – освоение основных методов ведения переговоров; – овладение конкретными техниками и приемами снижения эмоционального напряжения у собеседника.

### Краткое содержание дисциплины

Общение как специальный предмет исследования. Функции и виды общения. Структура общения. Перцептивная сторона общения: механизмы взаимопонимания и эффекты (ошибки) межличностного восприятия. Коммуникативная сторона общения: барьеры непонимания; преодоление барьеров. Интерактивная сторона общения: позиция в общении; стиль общения. Понятие, цель, задачи и основные принципы ведения переговоров без поражения. Характеристика основных методов ведения переговоров. Активное слушание собеседника. Способы регуляции эмоционального напряжения собеседника.

## 2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

| Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)                                                                             | Планируемые результаты обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий | Знает: современные теории общения и переговоров, структуру и особенности анализа переговорного процесса, современные методы управления общением в переговорном процессе<br>Умеет: проводить анализ коммуникативных и переговорных ситуаций, применять техники эффективного общения<br>Имеет практический опыт: ведения переговоров, навыками преодоления коммуникативных барьеров, управления эмоциональным состоянием партнеров по общению, навыками анализа переговорной ситуации |
| УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия                           | Знает: современные особенности межкультурного взаимодействия, способы управления мультикультурной группой<br>Умеет: выявлять эффективные приемы общения, разрабатывать рекомендации по устранению межкультурных барьеров в общении<br>Имеет практический опыт: владения базовыми коммуникационными навыками, свойственными разным культурам; идентификации возникающих барьеров в коммуникациях                                                                                     |

## 3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

| Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана                                      | Перечень последующих дисциплин, видов работ       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| 1.Ф.03 Психология восприятия, понимания и оценки человека человеком,<br>1.О.31 Психология личности | 1.О.44 Возрастно-психологическое консультирование |

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

| Дисциплина                                                          | Требования                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.Ф.03 Психология восприятия, понимания и оценки человека человеком | Знает: основные факторы, влияющие на процесс восприятия человека человеком; основные типы ситуаций практического применения закономерностей восприятия человека человеком в социальной и профессиональной сферах, особенности взаимодействия человека с человеком в соответствии с его принадлежностью к профессиональной, тендерной, этнической и социальным группам; социальные, культурные, конфессиональные различия Умеет: использовать базовые дефектологические знания в ситуациях практического применения закономерностей восприятия человека человеком, понимать основные эффекты восприятия человека человеком в профессиональной, этнической, социальной группах Имеет практический опыт: применения методов диагностики особенностей восприятия человека человеком в соответствии с особенностями его психического функционирования, анализа ситуаций взаимодействия с учетом механизмов искажения социального восприятия; применения техник и приемов эффективного общения в процессе межкультурного взаимодействия |
| 1.О.31 Психология личности                                          | Знает: особенности формирования и функционирования мотивационно-потребностной сферы личности, особенности функционирования эмоциональной, мотивационной, когнитивной, регуляторной сфер, закономерности процесса социальной адаптации, формы взаимодействия в служебных коллективах, основные положения теории систем применительно к функционированию личности Умеет: собирать и анализировать информацию о состоянии мотивационно-потребностной сфере личности, подбирать научно обоснованные методы диагностики функционирования личности в различных сферах: мотивационной, эмоциональной, когнитивной, регуляторной, осуществлять критический анализ проблемных ситуаций, связанных с функционированием личности, на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий Имеет                                                                                                                                                                                                                                        |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | практический опыт: применения различных теорий мотивации к сбору, анализу и развитию мотивационно-потребностной сферы личности, диагностики функционирования личности в различных сферах: мотивационной, эмоциональной, когнитивной, регуляторной, применения системного подхода для анализа проблемных ситуаций, связанных с функционированием личности |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### 4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., 56,5 ч. контактной работы

| Вид учебной работы                                                         | Всего часов | Распределение по семестрам |
|----------------------------------------------------------------------------|-------------|----------------------------|
|                                                                            |             | в часах                    |
|                                                                            |             | Номер семестра             |
|                                                                            |             | 5                          |
| Общая трудоёмкость дисциплины                                              | 108         | 108                        |
| <i>Аудиторные занятия:</i>                                                 | 48          | 48                         |
| Лекции (Л)                                                                 | 16          | 16                         |
| Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ) | 32          | 32                         |
| Лабораторные работы (ЛР)                                                   | 0           | 0                          |
| <i>Самостоятельная работа (СРС)</i>                                        | 51,5        | 51,5                       |
| с применением дистанционных образовательных технологий                     | 0           |                            |
| Подготовка к экзамену                                                      | 10          | 10                         |
| Подготовка доклада                                                         | 12          | 12                         |
| Написание реферата                                                         | 8           | 8                          |
| Анализ кейса                                                               | 7,5         | 7,5                        |
| Анализ художественного произведения и фильма                               | 4           | 4                          |
| Составление опорных конспектов/учебных схем                                | 10          | 10                         |
| Консультации и промежуточная аттестация                                    | 8,5         | 8,5                        |
| Вид контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)                                   | -           | экзамен                    |

#### 5. Содержание дисциплины

| № раздела | Наименование разделов дисциплины | Объем аудиторных занятий по видам в часах |    |    |    |
|-----------|----------------------------------|-------------------------------------------|----|----|----|
|           |                                  | Всего                                     | Л  | ПЗ | ЛР |
| 1         | Психология общения               | 12                                        | 4  | 8  | 0  |
| 2         | Психология переговоров           | 36                                        | 12 | 24 | 0  |

##### 5.1. Лекции

| № лекции | № раздела | Наименование или краткое содержание лекционного занятия | Кол-во часов |
|----------|-----------|---------------------------------------------------------|--------------|
| 1        | 1         | Общение как специальный предмет исследования            | 2            |

|   |   |                                                                                             |   |
|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| 2 | 1 | Функции, виды и структура общения                                                           | 2 |
| 3 | 2 | Информационное и артистическое направление подготовки к переговорам                         | 2 |
| 4 | 2 | Логическое и этическое направление подготовки к переговорам                                 | 2 |
| 5 | 2 | Социально-психологическое и полемическое направление подготовки к переговорам               | 2 |
| 6 | 2 | Организационно – процедурное и целевое направление подготовки к переговорам                 | 2 |
| 7 | 2 | Лексическое направление подготовки к переговорам и возможные жанры проведения переговоров   | 2 |
| 8 | 2 | Определение мотивов и интересов всех участников переговоров, тактическая модель переговоров | 2 |

## 5.2. Практические занятия, семинары

| № занятия | № раздела | Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара                                                               | Кол-во часов |
|-----------|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| 1         | 1         | Общение как специальный предмет исследования                                                                                      | 4            |
| 2         | 1         | Усвоение функций, видов и структуры общения                                                                                       | 4            |
| 3         | 2         | Области сбора информации для подготовки к переговорам. Способы самопредъявления в переговорах                                     | 4            |
| 4         | 2         | Роль логики в переговорах . Основные этические ошибки                                                                             | 4            |
| 5         | 2         | Социальные и психологические характеристики участников переговоров и необходимость их учитывать                                   | 4            |
| 6         | 2         | Способы организационно-процедурного управления переговорами. Виды целей коммуникации                                              | 4            |
| 7         | 2         | Способы развития лексического запаса. Цена красноречия в переговорах. Жанры переговоров и публичных выступлений                   | 4            |
| 8         | 2         | Способы диагностики актуальных интересов участников переговоров. Актуализация интересов и мотивов. Тактическая модель переговоров | 2            |
| 9         | 2         | Методы снижения эмоционального напряжения. Методы работы с предъявлением недостатков                                              | 2            |

## 5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

## 5.4. Самостоятельная работа студента

| Выполнение СРС        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |         |              |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|--------------|
| Подвид СРС            | Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц) / ссылка на ресурс                                                                                                                                                                                                                                                               | Семестр | Кол-во часов |
| Подготовка к экзамену | 1.Бороздина, Г. В. Психология делового общения Учеб. пособие для экон. и техн. специальностей вузов. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 224 с. ил. 2.Караяни, А. Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях Текст учеб. пособие для вузов по специальности 030501 "Юриспруденция" и др. А. Г. Караяни, В. Л. Цветков. - М.: ЮНИТИ- | 5       | 10           |

|                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |     |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|-----|
|                    | ДАНА : Закон и право, 2009. - 246, [1] с.<br>3.Паршукова, Л. П. Психология переговоров Текст учеб. пособие Л. П. Паршукова, Н. В. Маркус ; под ред. З. А. Шакуровой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф.Приклад. психология ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2008. - 98, [1] с.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |     |
| Подготовка доклада | Горянина, В. А. Психология общения Учеб. пособие для вузов на фак. педагогики, психологии и соц. работы В. А. Горянина. - М.: Академия, 2002. - 415,[1] с. 2.Караяни, А. Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях Текст учеб. пособие для вузов по специальности 030501 "Юриспруденция" и др. А. Г. Караяни, В. Л. Цветков. - М.: ЮНИТИ- ДАНА : Закон и право, 2009. - 246, [1] с. 3.Паршукова, Л. П. Психология переговоров Текст учеб. пособие Л. П. Паршукова, Н. В. Маркус ; под ред. З. А. Шакуровой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф.Приклад. психология ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2008. - 98, [1] с.     | 5 | 12  |
| Написание реферата | Горянина, В. А. Психология общения Учеб. пособие для вузов на фак. педагогики, психологии и соц. работы В. А. Горянина. - М.: Академия, 2002. - 415,[1] с. 2.Караяни, А. Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях Текст учеб. пособие для вузов по специальности 030501 "Юриспруденция" и др. А. Г. Караяни, В. Л. Цветков. - М.: ЮНИТИ- 12 ДАНА : Закон и право, 2009. - 246, [1] с. 3.Паршукова, Л. П. Психология переговоров Текст учеб. пособие Л. П. Паршукова, Н. В. Маркус ; под ред. З. А. Шакуровой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Приклад. психология ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2008. - 98, [1] с. | 5 | 8   |
| Анализ кейса       | 1.Бороздина, Г. В. Психология делового общения Учеб. пособие для экон. и техн. специальностей вузов. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 224 с. ил. 2.Караяни, А. Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях Текст учеб. пособие для вузов по специальности 030501 "Юриспруденция" и др. А. Г. Караяни, В. Л. Цветков. - М.: ЮНИТИ-ДАНА : Закон и право, 2009. - 246, [1] с. 3.Паршукова, Л. П. Психология переговоров Текст учеб. пособие Л. П. Паршукова, Н. В. Маркус ; под ред. З. А.                                                                                                                                                | 5 | 7,5 |

|                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |   |    |
|----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----|
|                                              | Шакуровой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Приклад. психология ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2008. - 98, [1] с.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   |    |
| Анализ художественного произведения и фильма | -                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 5 | 4  |
| Составление опорных конспектов/учебных схем  | 1.Бороздина, Г. В. Психология делового общения Учеб. пособие для экон. и техн. специальностей вузов. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 224 с. ил. 2.Караяни, А. Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях Текст учеб. пособие для вузов по специальности 030501 "Юриспруденция" и др. А. Г. Караяни, В. Л. Цветков. - М.: ЮНИТИ- ДАНА : Закон и право, 2009. - 246, [1] с. 3.Паршукова, Л. П. Психология переговоров Текст учеб. пособие Л. П. Паршукова, Н. В. Маркус ; под ред. З. А. Шакуровой ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Приклад. психология ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2008. - 98, [1] с. | 5 | 10 |

## 6. Текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация

Контроль качества освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания результатов учебной деятельности обучающихся.

### 6.1. Контрольные мероприятия (КМ)

| № КМ | Се-местр | Вид контроля             | Название контрольного мероприятия | Вес | Макс. балл | Порядок начисления баллов                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Учитывается в ПА |
|------|----------|--------------------------|-----------------------------------|-----|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| 1    | 5        | Промежуточная аттестация | составление конспектов            | -   | 1          | Зачтено (0 баллов): наличие опорных конспектов/учебных схем по всем разделам курса.<br>Не зачтено ( 1 балл): отсутствие опорных конспектов/учебных схем по одному и более разделам курса.                                                                                                                                   | экзамен          |
| 2    | 5        | Промежуточная аттестация | Анализ художественного фильма     | -   | 1          | Зачтено ( 1 балл): наличие четкой и логичной структуры текста; наличие авторской позиции по рассматриваемой проблематике;<br>Не зачтено (2 балла): заимствованная работа без авторской переработки; отсутствие авторской позиции; отсутствие логики и последовательности в изложении текста анализа; нарушение срока сдачи. | экзамен          |
| 3    | 5        | Текущий контроль         | Устное выступление с              | 10  | 5          | 5 баллов: соответствие содержания доклада выбранной теме; наличие                                                                                                                                                                                                                                                           | экзамен          |

|   |   |                  |                               |    |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |         |
|---|---|------------------|-------------------------------|----|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
|   |   |                  | докладом на<br>выбранную тему |    |   | <p>четкой и логичной структуры текста; логичная и лаконичная презентация; наличие примеров; сдача работы в установленный срок</p> <p>4 балла: соответствие содержания доклада выбранной теме; наличие четкой и логичной структуры текста; отсутствие презентации; отсутствие примеров; сдача работы в установленный срок</p> <p>3 балла: соответствие содержания доклада выбранной теме; наличие четкой и логичной структуры текста; нарушение сроков сдачи</p> <p>1-2 балла: несоответствие содержания доклада выбранной теме; отсутствие четкой, логичной структуры текста и должного оформления работы; отсутствие презентации; слабое ориентирование в содержании работы, нарушение сроков сдачи.</p>                              |         |
| 4 | 5 | Текущий контроль | Реферат                       | 10 | 5 | <p>5 баллов: соответствие содержания реферата выбранной теме; наличие четкой и логичной структуры текста; наличие авторской позиции и примеров; сдача работы в установленный срок</p> <p>4 балла: соответствие содержания реферата выбранной теме; отсутствие примеров; сдача работы в установленный срок</p> <p>3 балла: соответствие содержания реферата выбранной теме; недостаточное ориентирование в тематике реферата; нарушение сроков сдачи</p> <p>1-2 балла: несоответствие содержания реферата выбранной теме либо заимствование больших отрывков текста, без его анализа; отсутствие четкой, логичной структуры текста и должного оформления работы; слабое ориентирование в содержании работы, нарушение сроков сдачи.</p> | экзамен |
| 5 | 5 | Текущий контроль | Анализ кейса                  | 20 | 5 | <p>5 баллов: студент демонстрирует авторскую позицию; демонстрирует отличное владение материалом; активно включен в обсуждение.</p> <p>4 балла: студент демонстрирует теоретическое владение материалом, но затрудняется в оценке основных коммуникационных характеристик кейса, делает незначительные ошибки в диагностике коммуникационной ситуации и прогнозе ее развития</p> <p>3 балла: студент демонстрирует слабое</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | экзамен |

|   |   |                  |         |    |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |         |
|---|---|------------------|---------|----|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
|   |   |                  |         |    |   | теоретическое владение материалом, делает незначительные ошибки в диагностике коммуникационной ситуации и прогнозе ее развития, слабо включен в обсуждение.<br>1-2 балла: студент не проявляет себя в обсуждении; демонстрирует незнание теории и слабое владение практическими навыками анализа                                                                                                                                                                                                                                                                       |         |
| 6 | 5 | Текущий контроль | Экзамен | 60 | 5 | Отлично: даны полные, развернутые, аргументированные, логически выстроенные ответы на вопросы; при решении проблемной ситуации приведены конкретные примеры.<br>Хорошо: даны полные, развернутые, аргументированные, логически выстроенные ответы на 2 вопроса; (при решении проблемной ситуации приведены конкретные примеры)<br>Удовлетворительно: дан полный, развернутый, аргументированный, логически выстроенный ответ на 1 вопрос; (при решении проблемной ситуации приведены конкретные примеры)<br>Неудовлетворительно: отсутствуют ответы на вопросы билета; | экзамен |

## 6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

| Вид промежуточной аттестации | Процедура проведения | Критерии оценивания                     |
|------------------------------|----------------------|-----------------------------------------|
| экзамен                      | устный опрос         | В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения |

## 6.3. Оценочные материалы

| Компетенции | Результаты обучения                                                                                                                                                                           | № КМ |   |   |   |   |   |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|---|---|---|---|---|
|             |                                                                                                                                                                                               | 1    | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| УК-1        | Знает: современные теории общения и переговоров, структуру и особенности анализа переговорного процесса, современные методы управления общением в переговорном процессе                       | +    |   |   |   |   | + |
| УК-1        | Умеет: проводить анализ коммуникативных и переговорных ситуаций, применять техники эффективного общения                                                                                       |      | + | + | + | + | + |
| УК-1        | Имеет практический опыт: ведения переговоров, навыками преодоления коммуникативных барьеров, управления эмоциональным состоянием партнеров по общению, навыками анализа переговорной ситуации |      |   | + |   | + |   |
| УК-5        | Знает: современные особенности межкультурного взаимодействия, способы управления мультикультурной группой                                                                                     | +    |   |   |   |   | + |
| УК-5        | Умеет: выявлять эффективные приемы общения, разрабатывать рекомендации по устранению межкультурных барьеров в общении                                                                         |      | + | + | + | + | + |
| УК-5        | Имеет практический опыт: владения базовыми коммуникационными навыками, свойственными разным культурам; идентификации возникающих барьеров в коммуникациях                                     |      |   | + |   | + |   |

Фонды оценочных средств по каждому контрольному мероприятию находятся в приложениях.

## 7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### Печатная учебно-методическая документация

#### а) основная литература:

1. Горянина, В. А. Психология общения Учеб. пособие для вузов на фак. педагогики, психологии и соц. работы В. А. Горянина. - М.: Академия, 2002. - 415,[1] с.

#### б) дополнительная литература:

1. Рогов, Е. И. Психология общения [Текст] Е. И. Рогов. - М.: ВЛАДОС, 2007. - 334, [1] с. ил.

#### в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

Не предусмотрены

#### г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Всемирнова, Ю. В. Психология общения Текст метод. рек. Ю. В. Всемирнова ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Социал. психология ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2008. - 14, [2] с.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

### Электронная учебно-методическая документация

| № | Вид литературы            | Наименование ресурса в электронной форме          | Библиографическое описание                                                                                                                                                            |
|---|---------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Основная литература       | Электронно-библиотечная система издательства Лань | Кузнецов, И.Н. Деловое общение. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М. : Дашков и К, 2013. — 528 с. <a href="http://e.lanbook.com/book/56196">http://e.lanbook.com/book/56196</a> |
| 2 | Дополнительная литература | Электронно-библиотечная система издательства Лань | Яковлева, Н.Ф. Деловое общение. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М. : ФЛИНТА, 2014. — 269 с. <a href="http://e.lanbook.com/book/48344">http://e.lanbook.com/book/48344</a>     |

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Office(бессрочно)

Перечень используемых профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

1. ООО "ГарантУралСервис"-Гарант(бессрочно)

## 8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

| Вид занятий | № ауд.     | Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий |
|-------------|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Лекции      | 369<br>(1) | Проектор, экран, ноутбук, звуковые колонки                                                                                                       |