**КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. АЛЬ-ФАРАБИ**

### Факультет философии и политологии

**Кафедра общей психологии**

 **Утверждено**

 на заседании Ученого совета

 факультета философии и политологии

 протокол № \_13\_ от «\_23\_\_» \_мая\_ 2015г.

 Декан факультета А.Р. Масалимова

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**СИЛЛАБУС**

 **«Психология межличностных коммуникаций»**

3 курс, р/о, осенний семестр, 3 кредита,

тип дисциплины – элективный

**Лектор:**

Садыкова Айнур Турлыбековнастарший преподаватель кафедры общей и этнической психологии

**Контактные телефоны:** + 7 7753808942 **e-mail:** aynur.sadykova@mail.ru

**Преподаватель (практические, семинарские, лабораторные занятия)**

**Борбасова Гульнур Нурсаиновна**  преподаватель кафедры общей и прикладной психологии

**Контактные телефоны:** + 7 70505571055 **e-mail:** borbasova1984@mail.ru

**Цель и задачи дисциплины:**

**Цель**: овладение специфическими особенностями общения, сотрудничества, взаимопонимания.

Изучение данного курса должно содействовать развитию психолого-педагогического проектного мировоззрения, творческого мышления бакалавров, послужить стимулом для их личностного роста и саморазвития.

**Задачи**:

1. Раскрытие механизмов и социальных функций культуры общения в современном обществе
2. Приобретение знаний в области психологии личности, группы, общения
3. Развитие способности к оптимальному поведению, этике общения и деловых отношений
4. Совершенствование коммуникативных умений
5. Способствовать личностному и профессиональному росту студентов

**Компетенции (результаты обучения):**

**В результате изучения дисциплины студент должен знать:**

* предмет, цели и задачи учебной дисциплины «Психология общения»;
* современные психологические технологии и методы делового администрирования;
* особенности различных подходов в психологических концепциях взаимодействия

**Умения:**

* ориентироваться в вопросах психологических особенностей общения;
* анализировать процесс переговоров, деловых встреч, презентаций;
* практически осуществлять процесс ведения переговоров.

**Навыки:**

* сопоставления различных точек зрения на психологию общения;
* ведения переговоров;
* моделирования самопрезентации.

**Пререквизиты курса**  – Для успешного усвоения курса «Психология межличностных коммуникаций» необходимо знакомство с дисциплинами, предшествующими изучению данного курса: «Общая психология», «Психология труда», «Социальная психология», «Психодиагностика».

**Постреквизиты курса -** С изучаемой дисциплиной тесно связаны дисциплины, обязательные для освоения после или во время изучения курса «Психология общения». К ним относится: «Практикум специализации», «Психологическое консультирование»

**СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Неделя | Название темы | Кол-во часов | Максимальный балл |
| **Модуль 1. Введение в психологию общения** |
| 1 | **Лекция 1.** Введение в психологию общения. Понятие общения. Психология общения в структуре социальных наук (политология, социология, педагогика) | 1 | 1 |
| **Практическое (лабораторное) занятие 1.**История становления и развития психологии общения | 1 | 5 |
| **СРСП**  |  |  |
| 2 | **Лекция 2**. Методологические основы психологии общения. Понятие общения в советской психологии. (С.Л.Рубинштейн, К.К.Платонов, Б.Г.Ананьев, В.С.Мерлин, А.Н. Леонтьев, А.В.Петровский итд)  | 1 | 1 |
| **Практическое (лабораторное) занятие 2.**Сравнительный анализ различных концептуальных теорий общения в советской психологии *(проблемно-ориентированный подход)* | 1 | 5 |
| **СРСП = СРС 1.** Определения категории общения в системе социальных наук – Составление глоссария |  | 8 |
| 3 | **Лекция 3.** Современные концепции психологии общения в странах дальнего зарубежья, СНГ, в Казахстане  | 1 | 1 |
| **Практическое (лабораторное) занятие 3.**Сравнительный анализ различных концептуальных теорий общения в современной психологии *(проблемно-ориентированный подход).*  | 1 | 5 |
| **СРСП**  Составление таблицы основных концепций в психологии общения |  |  |
|  |  |  |
| **Модуль 2. Структура общения, средства и виды** |
| 4 | **Лекция 4.** Общение как коммуникация. Модель коммуникативного процесса. Основные функции и условия коммуникативного процесса. Каналы и средства передачи информации | 1 | 1 |
| **Практическое (лабораторное) занятие 4.**Коммуникативная сторона общения. Принципы коммуникации. Основные схемы эффективной коммуникации | 1 | 5 |
| **СРСП = СРС 2.** Коммуникативные барьры и пути их решения. = *Индивидуальные проекты* |  | 8 |
| 5 | **Лекция 5.** Общение как взаимодействие (интеракция). Структура взаимодействия | 1 | 1 |
| **Практическое (лабораторное) занятие 5**.Интерактивная сторона общения. Характер взаимодействий. | 1 | 5 |
| **СРСП = СРС 3**. Основные стратегии и способы взаимодействия в процессе общения = *Работа в малых группах* |  | 8 |
| 6 | **Лекция 6.** Перцептивная сторона общения. Понятие социальной перцепции. Структура социально-перцептивного акта. Особенности социальной атрибуции. Потребности, интерес, ожидания в структуре социальной перцепции. | 1 | 1 |
| **Практическое (лабораторное) занятие 6.**Основные феномены социальной перцепции: эффект первого впечатления, эффект ореола итд. | 1 | 5 |
| **СРСП = СРС 4.** Стереотипы и предубеждения в социальной перцепции.  |  | 8 |
| 7 | **Лекция 7.** Виды общения. Различные подходы к классификационной системе видов общения. | 1 | 1 |
| **Практическое (лабораторное) занятие 7.**Вербальные средства общения. Речь и ее функции. Правила убеждения. Конкретность и точность в использовании языка. | 1 | 5 |
| **СРСП = СРС 5.**  Техники вербального воздействия на собеседника. Культурные различия в вербальной коммуникации *// (проектно-ориентированный подход)* = *Защита индивидуальных проектов* |  | 8 |
| **РК № 1** |  | 15 |
| Дополнительные (поощрительные) бонусы |  | 3 |
| **1 Рубежный контроль 100** |
| 8 | **Лекция 8.** Невербальные средства общения. Сущность невербальной коммуникации. Классификация невербальных средств общения | 1 | 1 |
| **Практическое (лабораторное) занятие 8.**Психологические и паралингвистические особенности невербальной коммуникации.  | 1 | 5 |
| **СРСП = СРС 6**. Культурные и этнопсихологические особенности невербальной коммуникации. = *Презентация индивидуальных проектов* |  | 8 |
| 9 | **Лекция 9.** Личность в общении. Различные подходы к межличностному общению. Понимание и эмпатия в межличностном общении. Общение и эмоции. | 1 | 1 |
| **Практическое (лабораторное) занятие 9.** Просмотр и анализ видео-материала «Влияние эмоционального состояния личности на процесс общения». | 1 | 5 |
| **СРСП = СРС 7** Эмоциональный фон общения. Проявление и сдерживание эмоций в процессе общения. Стратегии эмоционального регулирования. |  | 8 |
|  | **Модуль 3 Технологии эффективной коммуникации** |  |  |
| 10 | **Лекция 10.** Понятие эффективной коммуникации, коммуникативных умений и навыков. | 1 | 1 |
| **Практическое (лабораторное) занятие 10**.Коммуникативная компетентность и ее структура Характеристика основных коммуникативных компетенций | 1 | 5 |
| **СРСП = СРС 8**. Развитие коммуникативной компетентности. |  | 8 |
| 11 | **Лекция 11.** Социально-психологический тренинг: понятие, цели, задачи и принципы. Виды СПТ.  | 1 | 1 |
| **Практическое (лабораторное) занятие 11.**Особенности проведения социально-психологического тренинга с детьми и подростками. | 1 | 5 |
| **СРСП**. Составление программы социально-психологического тренинга по эффективной коммуникации. |  |  |
| 12 | **Лекция 12.** Тренинг эффективной коммуникации. Техники развития коммуникативной компетентности. | 1 | 1 |
| **Практическое (лабораторное) занятие 12.** Просмотр видео-материалов по теме «Умение слушать и слышать» | 1 | 5 |
| **СРСП** Анализ и обсуждение видео-материала |  |  |
| 13 | **Лекция 13.** Методы психологического воздействия в процессе общения: убеждение, внушение, заражение | 1 | 1 |
| **Практическое (лабораторное) занятие 13**.Просмотр видео-материалов по теме «Способы психологического воздействия в процессе общения» | 1 | 5 |
| **СРСП = СПС 9.** Анализ и составление письменного отчета по видео-материалам. = *(проблемно-ориентированный подход)* |  | 8 |
| 14 | **Лекция 14.** Понятие делового общения. Структура делового общения. Деловая беседа. Переговорный процесс, его виды и стадии.  | 1 | 1 |
| **Практическое (лабораторное) занятие 14**. Стратегии переговорного процесса | 1 | 5 |
| **СРСП = СРС 10**. Барьеры в переговорном процессе |  | 8 |
| 15 | **Лекция 15.** Перспективы развития общения 21 века. | 1 | 1 |
| **Практическое (лабораторное) занятие 15**.Круглый стол: «Online или offline?» | 1 | 5 |
| **СРСП =**  **РК № 2** |  | 10 |
| Дополнительные (поощрительные) бонусы |  | 2 |
| **2 Рубежный контроль** |  | **100** |
|  | **Экзамен** |  | **100** |
|  | **ВСЕГО** | **30** | **100** |

**Список рекомендуемой литературы**

 **Основная:**

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 2009.
2. Бодалев А.А. Психология общения: Избр. психол. тр. в 70-ти т. М.: Моск. психол.-социал. ин-т, 2002.- 255, [1] с.
3. Вердербер, Р. Психология общения.- СПб., 2003.- 318, [2] с.
4. Еникеев М.И. Социальная психология: Учеб. для вузов.- М.: ПРИОР, 2001.- 160 с
5. Каменская В.Г. Психология общения. - СПб., 1998.
6. Морозов А.В. Деловая психология. – СПб., 2012.
7. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб., 2009.

 **Дополнительная:**

1. Андреева, Г.М. Зарубежная социальная психология ХХ столетия: теоретические подходы: [учеб. пособие для студентов вузов]- М.: Аспект Пресс, 2002.- 286 с.
2. Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение. – Минск, 2001.
3. Бороздина Г.В. Психология делового общения – М., 2011.
4. Дебольский М. Психология делового общения – М., 2002.
5. Ким А.М. Личность и структура социально-психологических знаний на современном этапе: Учеб. пособие - КазНУ им. аль-Фараби.- Алматы: Қазақ ун-ті, 2003.- 87, [1] с.
6. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения – М., 1999
7. Крысько В.Г. Социальная психология: Учеб. для вузов/ - М., 2002.- 446, [2] с.
8. Курбатов В.И. Искусство управлять общением – Ростов на Дону, 2009
9. Панкратов В.Н. Психология успешного взаимодействия – М., 1999
10. Практикум по социально-психологическому тренингу/ С. П. Безносов, И. П. Волков, О. В. Воронина и др.; Под ред. Б. Д. Парыгина.- СПб., 2000.- 350, [1] с.
11. Ребрик С.Б. Деловое общение: Психологические аспекты. – М., 1990
12. Руденский Е.В. Основы психотехнологии общения менеджера. – М.,1998.
13. Снелл Ф. Искусство делового общения – М., 1990
14. Сухарев В.А. Этика и психология делового человека. – М., 2000.
15. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам – М., 2010
16. Шмидт Р. Искусство общения. - М., 2002.
17. Хьюстон, М. Введение в социальную психологию. Европейский подход: учеб. для студентов вузов. - М.: ЮНИТИ, 2004.- 594, [2] с.

**АКАДЕМИЧЕСКАЯ Политика курса**

Все виды работ необходимо выполнять и защищать в указанные сроки. Студенты, не сдавшие очередное задание или получившие за его выполнение менее 50% баллов, имеют возможность отработать указанное задание по дополнительному графику. Студенты, пропустившие лабораторные занятия по уважительной причине, отрабатывают их в дополнительное время в присутствии лаборанта, после допуска преподавателя. Студенты, не выполнившие все виды работ, к экзамену не допускаются. Кроме того, при оценке учитывается активность и посещаемость студентов во время занятий.

будьте толерантны, уважайте чужое мнение. Возражения формулируйте в корректной форме. Плагиат и другие формы нечестной работы недопустимы. Недопустимы подсказывание и списывание во время сдачи СРС, промежуточного контроля и финального экзамена, копирование решенных задач другими лицами, сдача экзамена за другого студента. Студент, уличенный в фальсификации любой информации курса, несанкционированном доступе в Интранет, пользовании шпаргалками, получит итоговую оценку «F».

За консультациями по выполнению самостоятельных работ (СРС), их сдачей и защитой, а также за дополнительной информацией по пройденному материалу и всеми другими возникающими вопросами по читаемому курсу обращайтесь к преподавателю в период его офис-часов.

**Шкала оценки знаний**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Оценка по буквенной системе | Цифровой эквивалент баллов | %-ное содержание | Оценка по традиционной системе |
| А | 4,0 | 95-100 | Отлично |
| А- | 3,67 | 90-94 |
| В+ | 3,33 | 85-89 | Хорошо |
| В | 3,0 | 80-84 |
| В- | 2,67 | 75-79 |
| С+ | 2,33 | 70-74 | Удовлетворительно |
| С | 2,0 | 65-69 |
| С- | 1,67 | 60-64 |
| D+ | 1,33 | 55-59 |
| D- | 1,0 | 50-54 |
| F | 0 | 0-49 | Неудовлетворительно |
| I (Incomplete) | - | - | «Дисциплина не завершена»(*не учитывается при вычислении GPA)* |
| P (Pass) | **-** | **-** | «Зачтено»(*не учитывается при вычислении GPA)* |
| NP (No Рass) | **-** | **-** | «Не зачтено»(*не учитывается при вычислении GPA)*  |
| W (Withdrawal) | - | - | «Отказ от дисциплины»(*не учитывается при вычислении GPA)* |
| AW (Academic Withdrawal) |  |  | Снятие с дисциплины по академическим причинам(*не учитывается при вычислении GPA)* |
| AU (Audit) | - | - | «Дисциплина прослушана»(*не учитывается при вычислении GPA)* |
| Атт.  |  | 30-6050-100 | Аттестован |
| Не атт. |  | 0-290-49 | Не аттестован |
| R (Retake) | - | - | Повторное изучение дисциплины |

*Рассмотрено на заседании кафедры*

*протокол № 37\_ от « 6 » \_мая\_ 2014 г.*

**Зав. кафедрой, к.пс.н., доцент Калымбетова Э.К.**

**Лектор Файзуллина А.К.**