

*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Российский университет дружбы народов»*

Факультет гуманитарных и социальных наук

Рекомендовано МССН

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**Наименование
дисциплины**

СОЦИАЛЬНО-КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Рекомендуется для направления подготовки/специальности

38.03.04

«ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

(указываются код и наименование направления подготовки/специальности)

Направленность программы (профиль)

(наименование образовательной программы в соответствии с направленностью (профилем))

1. Цели и задачи дисциплины:

Целью освоения дисциплины является повышение уровня коммуникативной компетентности обучающихся для эффективного включения студентов в инклюзивное образовательное пространство. Необходимость достижения результатов образования на уровне магистратуры связано формированием личностной и профессиональной зрелости, пониманием возможностей практического приложения деловой коммуникации в создании благоприятного психологического климата учебного и производственного коллектива, в купировании конфликтов, в раскрытии внутреннего потенциала каждой личности.

2. Место дисциплины в структуре ОП ВО:

Дисциплина относится к вариативной части базового блока учебного плана.

В таблице № 1 приведены предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций дисциплины в соответствии с матрицей компетенций ОП ВО.

Таблица № 1

Предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций

| № п/п | Шифр и наименование компетенции | Предшествующие дисциплины | Последующие дисциплины (группы дисциплин) |
|--|--|---------------------------|---|
| Общекультурные компетенции | | | |
| | УК-3: Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде; УК-9: Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах. | - | - |
| Общепрофессиональные компетенции | | | |
| | ОПК-7: Способен осуществлять внутриорганизационные и межведомственные коммуникации, обеспечивать взаимодействие органов власти с гражданами, коммерческими организациями, институтами гражданского общества, средствами массовой информации. | - | - |
| Профессиональные компетенции (вид профессиональной деятельности) | | | |
| | | - | - |
| Профессионально-специализированные компетенции специализации | | | |

| | | | | |
|--|--|---|--|---|
| | | - | | - |
|--|--|---|--|---|

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Знать:

- психологическую сущность общения: структуру, средства, уровни; – содержание и особенности организации основных форм делового общения;
- особенности организации коммуникации с лицами с ограниченными возможностями здоровья;
- приемы психологической защиты личности от негативных, травмирующих переживаний;
- способы предупреждения конфликтов, их оптимального разрешения; – правила активного общения и успешной самопрезентации

Уметь:

- организовать взаимодействие с учетом социальных, этнических, конфессиональных и культурных и других различий;
- организовывать взаимодействие на основе средств, доступных для лиц с ограниченными возможностями здоровья;
- презентовать себя в публичном выступлении;
- использовать различные способы мотивации при взаимодействии с одноклассниками и коллегами;
- использовать различные способы разрешения конфликтных ситуаций;
- распознавать типичные манипуляции в общении и способы противодействия им.

Владеть:

- методами и приемами психологического влияния при взаимодействии с учетом социальных, этнических, конфессиональных и культурных и других различий;
- приемами управления поведением, как своим, так и окружающих;
- методами мотивирования;
- различными технологиями командной работы;
- приемами конструктивной критики и самокритики;
- методами управления конфликтами.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет **2** зачетных единиц.

| Вид учебной работы | Всего часов | Семестры | | | |
|---------------------------------------|-------------|----------|---|---|---|
| | | | | | |
| Аудиторные занятия (всего) | 36 | | | | |
| В том числе: | | - | - | - | - |
| <i>Лекции</i> | 18 | | | | |
| <i>Практические занятия (ПЗ)</i> | | | | | |
| <i>Семинары (С)</i> | 18 | | | | |
| <i>Лабораторные работы (ЛР)</i> | - | | | | |
| Самостоятельная работа (всего) | 72 | | | | |
| Общая трудоемкость | час | 108 | | | |
| | зач. ед. | 3 | | | |

5. Содержание дисциплины

5.1. Содержание разделов дисциплины

| | |
|---|--|
| Психологические особенности коммуникации: структура, средства, виды, формы | Понятие об общении и коммуникации. Теории коммуникативной деятельности. Вклад в формирование современной коммуникативной теории философских, |
|---|--|

| | |
|--|--|
| | <p>социологических, психологических, лингвистических научных школ. Коммуникации в живой и неживой природе. Виды, формы деловой коммуникации, их содержание и структура. Вербальные, экстралингвистические, невербальные средства, их значение и место при ведении контактов. Виды невербалики, используемые в деловой сфере. Жесты, их виды и классификации. Вербальные и экстралингвистические средства коммуникации. Понятие о коммуникативном процессе.</p> |
| <p>Деловая беседа, как ведущая форма коммуникации</p> | <p>Понятие о деловой беседе. Структура деловой беседы: подготовка, начало, постановка проблемы и передача информации, аргументирование, опровержение доводов собеседника, анализ альтернатив, поиск оптимального или компромиссного варианта, принятие решения, фиксация договоренности, выход из контакта, анализ результатов. Особенности каждой стадии. Составление плана беседы. Анализ внутренних и внешних возможностей осуществления плана. Прогноз возможного исхода. Сбор необходимой информации о будущем собеседнике. Отбор наиболее веских аргументов для защиты своей позиции. Выбор наиболее подходящей стратегии и тактики общения. Выбор места и времени проведения деловой беседы в зависимости от позиций участников. Установление контакта с собеседником в зависимости от позы, взгляда, интонации, расположения в пространстве, первых фраз. Присоединение и ведение собеседника в деловом контакте. Репрезентативная система принятия и переработки информации в коммуникациях, ее диагностика и методы воздействия. Цели в деловой беседе. Цель-проблема, цель-задание, манипулятивная цель, «истерическая демонстрация проблемы». «Вы- подход» и его особенности в деловых коммуникациях. Значение мотивации и информированности при деловой беседе. Наглядность, ясность и объем информации, ритм в коммуникациях. Особенности и приемы аргументирования. Нейтрализация возражений собеседника. Особенности и приемы в поиске приемлемого или оптимального решения проблемы в деловых взаимодействиях. Выход из контакта. Подведение итогов, осознание просчетов, накопление опыта после деловой беседы. Барьеры в деловых коммуникациях.</p> |
| <p>Методы убеждающего воздействия в условиях инклюзивного образования</p> | <p>Теоретическая схема убеждающего воздействия. Приемы убеждающего воздействия. Понятие об аттракции и средствах ее активизации. Психологические средства влияния в коммуникациях. Непсихологические средства влияния. Цели влияния. Классификация видов влияния. «Варварское», цивилизованное и манипулятивное влияние. Нападение: формы и операции нападения в деловых коммуникациях. Принуждение: формы и операции. Манипуляция как вызов к скрытой силовой борьбе. Метафорические виды манипуляторов. Струны, на которых манипуляторы играют. Этические вопросы при</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>манипуляциях. Критерии манипуляций. Распространенность манипуляций. Корни манипуляций: слабость, парадокс нетранзитивности, неверие в действенность просьбы, в действенность убеждения, стремление к одностороннему выигрышу, привычка. Гедонистическая и прагматическая манипуляции. Встречная манипуляция. Особенности цивилизованного влияния в коммуникациях. Условия, правила, техники аргументации. Техники контраргументации. Правила и техники самопродвижения. Спорные виды влияния и противостояния влиянию: внушение, заражение, харизма, пробуждение импульса к подражанию, формирование благосклонности целевой персоны, просьба, игнорирование. Мониторинг эмоций. Психологическая самооборона. Техники психологической самообороны. Техники информационного диалога. Конструктивная критика: общая характеристика и техники. Цивилизованная конфронтация. Дополнительные способы противостояния влиянию. Способы энергетической мобилизации. творчества. Способы уклонения в коммуникациях при сенсорной депривации.</p> |
| <p>Стратегии и тактики деловых переговоров</p> | <p>Понятие о переговорном процессе. Этапы переговорного процесса. Подготовка разговора: о чем разговаривать, с кем разговаривать, когда разговаривать. Переговоры с позиции силы. Переговоры сотрудничества. Технологии стратегий и тактик переговорного процесса в условиях инклюзивного образования. Односторонний выигрыш, односторонний проигрыш, взаимный выигрыш, взаимный проигрыш в переговорах. Влияние на выбор стратегий личностных качеств участников переговоров и сенсорной депривации. Значение информации и предмета конфликта на выбор стратегий в переговорах. Тактики поведения в переговорном процессе и их характеристика: «видимое сотрудничество», «дезориентация партнера», «провокация чувств жалости у партнера», «ультимативная тактика», «тактика выжимания уступок», «лабиринт» и т.п. Этап предъявления позиций. Обсуждение позиций. Согласование позиций и заключение договоренности. Понятное изложение своей позиции. Выслушивание позиции оппонента. Ассертивная настойчивость и отстаивание своих интересов. Ассертивная просьба об одолжении. Ассертивное противостояние манипуляциям. Ассертивное выражение примиряющих жестов. Коммуникативные драмы. Технологии «активного слушательского поведения». Формулирование открытых вопросов в переговорах. Техники «малого разговора». Техника повторения. Техника перефразирования. Техника интерпретации.</p> |
| <p>Деловые презентации, публичные выступления, резюме</p> | <p>Понятие о деловой презентации. Страх публичного выступления. Трансформация состояния: от страха к предчувствию хорошей работы. Навык демонстрации уверенности. Выход на публику. Отношение к ситуации. Настройка эмоционального состояния. Поза и</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>жестикуляция оратора. Постановка на публике. Выразительность жестов. Энергетика выступления. Работа с голосом, Характеристики речи (громкость, темп, диапазон). Что влияет на энергетику выступления. Поиск сильных сторон. Словесный поток. Отработка навыка говорить без остановки. Методы развития темы. Контакт с аудиторией. Настройка на аудиторию. Контакт глазами. Интерактивное общение с аудиторией. Приемы для привлечения внимания. Ответы на вопросы. Актерское мастерство. Паузы, интонации, смена амплуа. Секреты подготовки выступления. Структура выступления, типы выступлений. Индивидуальный ритуал перед выступлением. Понятие «резюме». Правила написания резюме.</p> |
| <p>Управление конфликтами в коммуникация лиц с ОВЗ</p> | <p>Характеристика конфликта как социального феномена. Сущность конфликта и его структура. Определение основных структурных элементов конфликта. Классификация конфликтов. Причины конфликтов. Динамика конфликта. Теории механизмов возникновения конфликтов. Теории поведения личности в конфликте. Стратегии поведения в конфликте и их характеристика. Типы конфликтных личностей. Технологии эффективного общения и рационального поведения личности в конфликте. Внутри личностные конфликты. Формы проявления и способы разрешения внутри личностных конфликтов. Межличностные конфликты. Сферы проявления межличностных конфликтов. Групповые конфликты. Конфликт «личность – группа», межгрупповые конфликты в деловой сфере. Особенности конфликтов в инклюзивной группе. Понятие и содержание управления конфликтом. Прогнозирование конфликтов и оценка их функциональной направленности. Предупреждение или стимулирование конфликта. Регулирование конфликта. Разрешение конфликта. Управление эмоциями при конфликтном взаимодействии. Изучение разрушающих переживаний. Губительное мышление. Изучение иррациональных убеждений. Использование метода РЭТ терапии для изменения эмоциональных состояний. Управление состоянием через изменение поведения. Изменение эмоциональных последствий ситуаций. Готовность разрешить конфликт. Анализ конфликта. Выявление мотивации оппонентов. Оценка приоритетов. Оценка соотношения ресурсов конфликтующих сторон. Особенности выбора стратегии взаимодействия. Выработка взаимовыгодных предложений. Разработка запасных вариантов.</p> |
| <p>Психологические особенности коммуникации: структура, средства, виды, формы</p> | <p>Понятие об общении и коммуникации. Теории коммуникативной деятельности. Вклад в формирование современной коммуникативной теории философских, социологических, психологических, лингвистических научных школ. Коммуникации в живой и неживой природе. Виды, формы деловой коммуникации, их содержание и структура. Вербальные,</p> |

| | |
|--|--|
| | экстралингвистические, невербальные средства, их значение и место при ведении контактов. Виды невербалики, используемые в деловой сфере. Жесты, их виды и классификации. Вербальные и экстралингвистические средства коммуникации. |
|--|--|

5.2. Разделы дисциплин и виды занятий

| № п/п | Наименование раздела дисциплины | Лекц. | Практ. зан. | Лаб. зан. | Семин | СРС | Всего час. |
|-------|--|-------|-------------|-----------|-------|-----|------------|
| 1. | Психологические особенности коммуникации: структура, средства, виды, формы | 3 | | | 3 | 12 | 18 |
| 2. | Деловая беседа, как ведущая форма коммуникации | 3 | | | 3 | 12 | 18 |
| 3. | Методы убеждающего воздействия в условиях инклюзивного образования | 3 | | | 3 | 12 | 18 |
| 4. | Стратегии и тактики деловых переговоров | 3 | | | 3 | 12 | 18 |
| 5. | Деловые презентации, публичные выступления, резюме | 3 | | | 3 | 12 | 18 |
| 6. | Управление конфликтами в коммуникация лиц с ОВЗ | 3 | | | 3 | 12 | 18 |

Лабораторный практикум

| № п/п | № раздела дисциплины | Наименование лабораторных работ | Трудоемкость (час.) |
|-------|----------------------|---------------------------------|---------------------|
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| | | | |

7. Практические занятия (семинары)

| № п/п | № раздела дисциплины | Тематика практических занятий (семинаров) | Трудоемкость (час.) |
|-------|----------------------|--|---------------------|
| 1. | | Психологические особенности коммуникации: структура, средства, виды, формы | 3 |
| 2. | | Деловая беседа, как ведущая форма коммуникации | 3 |
| 3. | | Методы убеждающего воздействия в условиях инклюзивного образования | 3 |
| 4. | | Стратегии и тактики деловых переговоров | 3 |

| | | |
|----|--|---|
| 5. | Деловые презентации, публичные выступления, резюме | 3 |
| 6. | Управление конфликтами в коммуникация лиц с ОВЗ | 3 |

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Для освоения дисциплины необходим компьютер с программным пакетом Microsoft Office, проектор или плазменный телевизор для осуществления показа презентаций и докладов, выход в сеть интернет

9. Информационное обеспечение дисциплины

- а) программное обеспечение: пакет программ Microsoft Office
 б) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы: ir.rudn.ru, google.com

10. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

а) основная литература

1. Социально-коммуникативное развитие дошкольников. Теоретические основы и новые технологии. Изд-во "Русское слово - учебник", 2015.
2. Иконникова Н.К. Социальный и культурный аспекты коммуникативного взаимодействия. – 2009. Том III. Вып. 1 (3). – С.159.
3. Рапохин Н. П. Прикладная психология: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям "Международные отношения", "Менеджмент", "Педагогика", "Психология". Изд-во "ФОРУМ: ИНФРА-М", 2007.
4. Розанова В. А. Психология управления : учебное пособие - Изд. 5-е, перераб. и доп. "Альфа-Пресс", 2008.
5. Творогова Н. Д. Психология управления. Лекции: учебное пособие для вузов: для студентов медицинских вузов. Изд-во "ГЭОТАР-Медиа", 2008.
6. Гулиев М. А., Епифанцев С. Н., Самыгин С. И. Социология и психология управления: учебное пособие для студентов. Изд-во "Феникс", 2006.
7. Гавра Д. П. Социально-коммуникативные технологии: сущность, структура, функции // Петербургская школа PR: от теории к практике. – СПб. – 2003. – С.12-13.
8. Почепцов Г.Г. Коммуникативные технологии двадцатого века. Изд-во "Веклер", "Рефл-бук", 2000.

б) дополнительная литература

9. Введение в альтернативную и дополнительную коммуникацию: жесты и графические символы для людей с двигательными и интеллектуальными нарушениями, а также с расстройствами аутистического / С. фон Течнер, Х. Мартинсен. - М. : Теревинф, 2015.
10. Веселкова Т.В. Культура устной и письменной : учебное пособие / Веселкова Т.В. Выходцева И.С., Любезнова Н.В.— Саратов: Вузовское образование, 2016.— 268 с.
11. Кашапов М.М. Психология творческого мышления профессионала. Монография. - М.: ПЕР СЭ, 2006. - 688 с.
12. Лютова-Робертс, Елена Константиновна. Тренинг начинающего консультанта.
13. Ведение доверительной беседы / Е. К. Лютова-Робертс .— Санкт-Петербург : Речь, 2007 .— 306 с. : ил. — (Психологический тренинг)

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Обучающимся рекомендовано изучение сопровождающей документации по курсу. Обязательным для обучающегося является освоение обязательных позиций по литературе, а также рекомендовано частичное или полное освоение дополнительной

литературы по списку. Обучающийся обязан предоставить одну письменную работу аналитического характера по темам, предложенным ниже. В случае согласия преподавателя, выбранная тема для письменной работы может меняться.

Обучающиеся должны выполнить все виды работ, предусмотренный учебной программой в сроки, указанные преподавателем. В случае невыполнения каких-либо видов работ в указанные сроки, предусмотренные за данные виды работ, баллы теряются без возможности их конвертации в другие виды работ, не указанные в учебной программе. В структуре курса отсутствует возможность получить дополнительные виды работ или же способы получить дополнительные баллы, не предусмотренные рабочей программой дисциплины.

УТВЕРЖДЕН на
заседании кафедры

Обучающимся рекомендовано ознакомиться с научными работами кафедры, в особенности их научных руководителей, а также ознакомиться с актуальными научными статьями в научном журнале Вестник РУДН. Серия: Государственное и муниципальное управление. Д.В. Чакисбаев

12. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Социально – коммуникативные технологии в управлении

38.03.04, Государственное и муниципальное управление

Бакалавр государственного и муниципального управления

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------|------------------|---|--|--|--------|--|--|--|--|--------|--------|--|--|--|--|----|----|---|-----|
| | | условия инклюзивного образования | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Итог раздела | | | | | 8 | | | | | 8 | 1 0 | | | | | 21 | | | 47 |
| | Раздел 2. | Стратегии и тактики деловых переговоров | | | 2 | | | | | 2 | | | | | | | | 6 | |
| | | Деловые презентации, публичные выступления, резюме | | | 2 | | | | | 2 | | | | | | | | 4 | |
| | | Управление конфликтами в коммуникациях лиц с ОВЗ | | | 4 | | | | | 4 | | | | | | | | 4 | |
| Итог раздела | | | | | 8 | | | | | 8 | 1 0 | | | | | 27 | | | 53 |
| Итог | | | | | 1 6 | | | | | 1 6 | 2 0 | | | | | 21 | 27 | | 100 |

Кафедра государственного и муниципального управления

Задания для рейтинг-контроля

Рейтинг-контроль 1.

1. Напишите термин, обозначающий:

- 1) функцию общения, состоящую во взаимном обмене информацией между партнерами, передаче и приеме знаний, мнений, чувств, предложений по тому или иному вопросу
- 2) процесс передачи осмысленной информации, ее эмоционального и интеллектуального содержания от отправителя к получателю, т. е. от человека, группы или организации другому человеку, группе или организации
- 3) сведения, передаваемые людьми друг другу
- 4) совокупность методов, способов и средств общения между людьми, используемых для организации и осуществления информационного обмена
- 5) совокупность знаний, умений, навыков, личностных качеств, определяющих эффективное общение

2. Структура процесса коммуникации включает следующие компоненты:

- 1) Отправитель или субъект коммуникации
- 2) Получатель информации
- 3) Цель коммуникации
- 4) Сообщение
- 5) Обратная связь

3. Выберите верное утверждение

- 1) Коммуникативный тренинг направлен на развитие коммуникативных умений и навыков
- 2) Коммуникативный тренинг направлен на развитие коммуникативных и интерактивных умений и навыков
- 3) Коммуникативный тренинг направлен на развитие коммуникативных и интерактивных умений и навыков, а также включает в себя поведенческий тренинг

4. Результаты коммуникативного процесса могут проявляться в

- 1) изменениях знаний,
- 2) изменениях установок,
- 3) изменениях умений
- 4) развитии чувства уверенности в себе

5. Напишите название вида коммуникации

- 1) осуществляется посредством речи и ее слушания
- 2) осуществляется посредством пространственно-временной организации общения, движений, прикосновений, запахов, средств речевой выразительности

6. Речевая деятельность

- 1) совокупность слов и систем их использования, общих для людей одного и того же языкового сообщества
- 2) комплекс фонетических, лексических, грамматических единиц, являющаяся средством общения людей и выражения ими своих мыслей, чувств, желаний и намерений
- 3) это процесс установления и поддержания целенаправленного, прямого или опосредованного контакта между людьми при помощи языка
- 4) специализированное употребление языка в речи, в процессе взаимодействия между людьми, частный случай деятельности и общения

Вопросы к экзамену по дисциплине

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.

Критерии оценки:

| Баллы БРС | Традиционные оценки РФ | Оценки ECTS |
|-----------|------------------------|-------------|
| 95-100 | 5 | А |
| 86-94 | | В |

| | | |
|----------|-------|--------|
| 69-85 | 4 | C |
| 61-68 | 3 | D |
| 51-60 | | E |
| 31-50 | 2 | FX |
| 0-30 | | F |
| 51 - 100 | Зачет | Passed |

Вопросы для аттестаций

по дисциплине «Социальная психология»

1. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО КУРСУ.

1. Дайте определение социально-психологической подготовки.
2. Какую роль в психологической подготовке играет осознание системы ценностей?
3. Назовите основные компоненты социально-психологической компетентности специалиста.
4. В чем смысл социально-психологического тренинга?
5. Какую информацию о личности можно получить, анализируя ее профессиональную сферу?
6. Какие выводы о качествах личности можно сделать по внешнему виду человека?
7. О чем свидетельствует повышенная общительность изучаемого лица?
8. Раскройте понятие, структуру, функции и виды общения.
9. Что входит в содержание Я-концепции?
10. Охарактеризуйте институты, агентов и условия социализации.
11. Перечислите стадии, раскройте механизмы и содержание социализации.
12. Какую психодиагностически важную информацию можно извлечь из наблюдения за выразительными движениями лица?
13. Почему для руководителя важны такие умения, как познание себя и других?
14. Назовите наиболее значимые факторы социальной среды, влияющие на личность.
15. Раскройте особенности интернальности и экстернальности поведения.
16. Что такое выученная беспомощность?
17. Какое влияние оказывает на поведение чрезмерный оптимизм?
18. В чем заключается проявление авторитарного синдрома?
19. В чем состоят психологические предпосылки конформного поведения?
20. Как отражается в поведении проявления рыночной психологии?
21. Приведите пример межролевого конфликта.
22. Приведите примеры путей и методов снятия социальной напряженности.
23. Дайте психологическую характеристику больших общностей (политических, религиозных, этнических, экономических).
24. Социальные стереотипы и их проявление в современном обществе.
25. Что такое фрустрация? Приведите пример проявления фрустрации в поведении.
26. Что такое стресс? Кто является автором понятия дистресс и что оно означает?
27. Назовите психологические признаки маргинального индивида.
28. Дайте определение деловому партнеру.
29. Какими качествами обладает типичный чиновник?
30. Укажите основные черты, различающие поведение мужчин и женщин.
31. За что и за кого должен быть ответственным руководитель?
32. Какое отношение имеет социальная ответственность руководителя к выполнению функций управления?
33. Что такое групповые нормы поведения?
34. Какие явления психики делового партнера можно изучать с помощью метода наблюдения?
35. Каково прикладное значение знания социальной психологии государственным служащим?
36. Что такое «локус контроля»?
37. Чем вызывается и как проявляется в поведении «культурный шок»?
38. Укажите характерные особенности поведения государственных служащих.
39. Чем характеризуется социальная ответственность?
40. Что такое атрибуция ответственности и что такое инстанция?
41. Что такое долг и совесть?
42. Какова связь личности с ответственностью?
43. В чем заключается социальная ответственность руководителя?

Критерии оценки:

| Баллы БРС | Традиционные оценки РФ | Оценки ECTS |
|-----------|------------------------|-------------|
| 95-100 | 5 | A |
| 86-94 | | B |
| 69-85 | 4 | C |
| 61-68 | 3 | D |
| 51-60 | | E |
| 31-50 | 2 | FX |
| 0-30 | | F |
| 51 - 100 | Зачет | Passed |

Разработчик:

Доцент кафедры ГМУ, к.э.н.

Д.В. Станис

Руководитель программы

Д.В. Накисбаев

**Зам. заведующего кафедрой государственного
и муниципального управления по учебной работе**

Г.А. Куликовская