



МИНПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Омский государственный педагогический университет»  
(ФГБОУ ВО «ОмГПУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор

Университетского колледжа

М.А. Саньков

«04» февраля 2022 г.



## МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»

для специальности 44.02.02 Преподавание в начальных классах

Материалы рассмотрены на заседании П(Ц)К  
«04» февраля 2022 г. Протокол №18-10/06

Председатель П(Ц)К

ОД и ОГСЭ дисциплин

наименование П(Ц)К

Зайцева И.В.

ФИО председателя

подпись председателя

2022 г.

### Планы лекций (по темам)

Наименование тем	Планы лекций (по темам)
Тема 1.1. Основы психологии делового общения, характеристика и содержание общения	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение понятия «общение».</li> <li>2. Потребность в общении.</li> <li>3. Структура и средства общения.</li> <li>4. Вербальное и невербальное общение.</li> <li>5. Характеристика и содержание общения.</li> <li>6. Механизмы познания в процессе общения.</li> </ol>
Тема 1.2 Перцептивная сторона общения	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понимание психологического построения образа партнера.</li> <li>2. Позитивное и негативное отношение к партнеру.</li> <li>3. Определение фактора «превосходства».</li> <li>4. Длительное общение.</li> <li>5. Роль психологической информации «с лица».</li> <li>6. Построение взаимодействия в общении.</li> <li>7. Механизмы социального восприятия.</li> </ol>
Тема 1.3. Коммуникативная сторона общения	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие коммуникации, как процесса обмена информацией.</li> <li>2. Понимание значимости влияния в общении.</li> <li>3. Барьеры, препятствующие коммуникации.</li> <li>4. Виды контрсуггестии: избегание, авторитет, непонимание.</li> <li>5. Приемы привлечения внимания. Приемы поддержания внимания.</li> </ol>
Тема 1.4. Интерактивная сторона общения	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выбор главного содержания общения.</li> <li>2. Основные позиции в общении.</li> <li>3. Понятие теории трансактного анализа.</li> <li>4. Основные характеристики позиций родителя, взрослого и ребенка.</li> <li>5. Виды трансакций.</li> </ol>
Тема 1.5 Стили общения	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Психологические особенности человека при его взаимодействии с другими людьми.</li> <li>2. Выбор стиля поведения.</li> <li>3. Понятие ритуального общения.</li> <li>4. Понятие манипулятивного и гуманистического общения.</li> </ol>
Тема 2.1. Деловая беседа как основная форма делового общения	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие деловой беседы.</li> <li>2. Основные этапы деловой беседы.</li> <li>3. Способы начать беседу.</li> <li>4. Речь как способ воздействия на людей.</li> <li>5. Понятие формулировки мысли.</li> <li>6. Умение заметить реакцию собеседника.</li> <li>7. Уровень мышления, жизненный опыт.</li> <li>8. Убедительность речи.</li> <li>9. Атмосфера беседы.</li> </ol>
Тема 2.2 Вопросы собеседников и их психологическая сущность.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приемы получения информации от собеседника.</li> <li>2. Основные группы вопросов.</li> <li>3. Умение постановки закрытых, риторических, открытых вопросов.</li> <li>4. Способность задавать переломные вопросы.</li> <li>5. Классификация замечаний.</li> <li>6. Причины замечаний. Умение высказать замечания</li> </ol>

	собеседнику.
Тема 2.3. Психологические приемы влияния на партнера	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Психологическая культура при деловом общении.</li> <li>2. Формирование приема аттракции в деловом общении.</li> <li>3. Аттракция как прием влияния на партнера.</li> <li>4. Психологический прием «имя собственное», «зеркало отношения».</li> <li>5. Правило делать комплименты.</li> </ol>
Тема 3.1. Создание благоприятного психологического климата во время переговоров	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Умение внушить партнеру сознание его собственной значимости.</li> <li>2. Взаимная договоренность.</li> <li>3. Межличностное взаимодействие и управление эмоциями.</li> <li>4. Психологическая атмосфера.</li> <li>5. Основные принципы переговоров.</li> <li>6. Рекомендации по развитию эффективного слушания.</li> </ol>
Тема 4.1 Кинесические особенности невербального общения (жесты, позы, мимика)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие о невербальных средствах общения.</li> <li>2. Жесты, позы, мимика как средство коммуникации.</li> <li>3. Непременный атрибут встречи – рукопожатие.</li> <li>4. Способность жестов передавать сведения о внутреннем состоянии человека.</li> <li>5. Жесты понимания и непонимания.</li> <li>6. Значение мимики в практике делового взаимодействия.</li> </ol>
Тема 4.2. Проксемические особенности невербального общения	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие проксемики общения.</li> <li>2. Зоны личной пространственной территории.</li> <li>3. Выбор дистанции во взаимоотношениях.</li> <li>4. Правила взаимодействия за столом переговоров.</li> </ol>
Тема 4.3. Визуальный контакт	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Компонент невербального общения – взгляд.</li> <li>2. Виды взглядов, их трактовка и рекомендуемые действия.</li> <li>3. Межличностная коммуникация с помощью глаз.</li> </ol>
Тема 4.4. Психологические и паралингвистические особенности невербального общения.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Речь – как средство общения.</li> <li>2. Культура речи. Требования говорить ясно, точно, живо, логично.</li> <li>3. Речь как источник информации. Умение апеллировать к рассудку людей.</li> <li>4. Мастерство экспромта в общении. Возбуждение эмоций в речевом общении.</li> <li>5. Базирование речи на ассоциациях.</li> <li>6. Межнациональные различия невербального общения.</li> </ol>
Тема 5.1 Модели поведения	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие моделей поведения.</li> <li>2. Виды моделей поведения. Этикетные и стратегические модели поведения.</li> <li>3. Защитные механизмы.</li> <li>4. Обратная связь. Механизм обратной связи.</li> <li>5. Самоподача, самопрезентация.</li> <li>6. Критерии выбора модели поведения. Нравственная безупречность. Самокритичность.</li> </ol>
Тема 5.2. Тактика общения	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Психологические понятия: привязанность, симпатия, доверие, уважение, манеры.</li> <li>2. Роль любезностей и комплиментов в общении.</li> <li>3. Влияние внешнего облика, походки на результат общения.</li> <li>4. Основные виды походок: уверенный человек,</li> </ol>

	критичный и скрытный. 5. Озабоченный, заносчивый человек.
--	--

### Список литературы для подготовки

#### *Основные источники:*

1. Виговская М.Е. Психология делового общения [Электронный ресурс] : учебное пособие для СПО / М.Е. Виговская, А.В. Лисевич, В.О. Корионова. — 2-е изд. — Электрон.текстовые данные. — Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 96 с. — 978-5-4486-0366-2, 978-5-4488-0201-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/77001.html>
2. Маслова, Т. А. Психология общения : учебное пособие для СПО / Т. А. Маслова, С. И. Маслов. — Саратов : Профобразование, 2019. — 164 с. — ISBN 978-5-4488-0299-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85787.html>— Режим доступа: для авторизир. пользователей

#### *Дополнительные источники:*

1. Логутова, Е. В. Психология делового общения : учебное пособие для СПО / Е. В. Логутова, И. С. Якиманская, Н. Н. Биктина. — Саратов : Профобразование, 2020. — 196 с. — ISBN 978-5-4488-0688-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/92154.html>— Режим доступа: для авторизир. пользователей