МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ О.Е. КУТАФИНА (МГЮА)»

Кафедра криминологии и уголовно-исполнительного права

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПРАКТИКА МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ

Б1.В.ДВ.02.03

год набора – 2023

Код и наименование специальности:	40.05.03 Судебная экспертиза
Уровень высшего образования:	уровень специалитета
Специализация:	Специализация №4 «Экономические экспертизы»
Направленность (специализация):	экономические экспертизы
Форма обучения:	очная
Квалификация:	судебный эксперт

Москва – 2023

Программа одобрена на заседании кафедры криминологии и уголовно-исполнительного права, протокол № 6 от «17» марта 2023 года

Автор:
Кокурин А.В. – кандидат психологических наук, кандидат юридических наук, доцент

Рецензент:
Атагимова Э.И. **–** к.ю.н., старший научный сотрудник отдела научно-исследовательской работы и образовательной деятельности ФБУ НЦПИ при Минюсте России

Кокурин А.В.
Практика межличностного общения: рабочая программа/ А.В. Кокурин – М.: Издательский центр Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), 2022.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО

© Университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА), 2023

I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1 Цели и задачи освоения учебной дисциплины (модуля)

Цель освоения учебной дисциплины (модуля) «Практика межличностного общения» состоит в овладении обучающимися – инвалидами и ЛОВЗ, основными психологическими закономерностями и техниками, позволяющими быть эффективными и успешными в межличностном общении.

Достижение этой цели включает решение следующих *задач:*

- освоение важнейших понятий, структурных компонентов и направлений данной научно-практической дисциплины;
- познание наиболее действенных факторов, влияющих на повышение результативности всех сторон межличностного общения: восприятия и понимания партнера; передачи и получения профессионально значимой информации; взаимодействия и в случае необходимости воздействия на оппонента;
- овладение приемами, правилами (психотехниками), позволяющими сделать межличностное общение информационно насыщенным, активным и конструктивным;
– развитие умений и навыков преодоления и предупреждения психологических трудностей и дефектов в межличностном взаимодействии.

I.2 . Место учебной дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО

Учебная дисциплина (модуль) «Практика межличностного общения» относится к дисциплинам по выбору вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы высшего образования.

Обучающиеся приобретают способность самостоятельно находить и использовать необходимые содержательно-логические связи с другими дисциплинами программы: «Социальная адаптация и основы социально-правовых знаний», «Психология личности и профессиональное самоопределение» и другими.

1.3. Формируемые компетенции

В результате освоения учебной дисциплины (модуля) «Практика межличностного общения» обучающиеся должны обладать следующими компетенциями:

- способностью выполнять профессиональные задачи в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета (ОК-4);

- способностью организовывать работу группы специалистов и комиссии экспертов (ПК-10).

1.4. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины (модуля)

В результате освоения учебной дисциплины (модуля) «Практика межличностного общения» обучающиеся должны:

знать:

- психологические особенности и социальную значимость будущей профессии;
- типовые методы и способы выполнения коммуникативных действий;
- основы деловой коммуникации в контексте межличностного взаимодействия;

уметь:

- применять языковые единицы, модели речевого этикета в соответствии с ситуациями общения;
- использовать коммуникативные психотехники в целях эффективного решения профессиональных задач и личностного роста;
- психологически грамотно общаться с коллегами, руководством, гражданами;
- принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях общения;

владеть:

- навыками соблюдения норм морали, профессиональной этики и служебного этикета;
- способами взаимодействия с окружающими людьми, разными социальными ролями в коллективе;
- навыками предупреждения и разрешения конфликтных ситуаций;
- приемами само регуляции поведения в процессе межличностного общения.

II. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

2.1 Программа учебной дисциплины

Объем дисциплины «Практика межличностного общения» составляет 2 з.е., 72 академических часа. Форма промежуточной аттестации – зачет.

Тематический план для очной формы обучения

№ п/п	Тематика учебной дисциплины	Виды учебной деятельности и трудоемкость (в часах)			Образовательные технологии	Формы текущего контроля
		Лекции	Практические занятия	СР		
Раздел (модуль) 1. Межличностное общение как социально-психологическая категория						
1.	Общая характеристика межличностного общения и его структуры	2	2	4	Проблемная лекция, круглый стол	Опрос
2.	Восприятие и понимание партнера по общению	2		4	Лекция-исследование, круглый стол, индивидуальные задания	Тестирование
3.	Взаимодействие в межличностном общении	2	2	4	Анализ конкретных ситуаций, индивидуальные задания	Опрос
4.	Обмен информацией в межличностном общении	2	4	4	Проблемная лекция. Анализ конкретных ситуаций, дискуссия	Тестирование
Раздел (модуль) 2. Способы оптимизации межличностного общения						
5.	Интерпретация невербального поведения собеседника	2	2	4	Профессиональная ролевая игра	Опрос
6.	Психотехники межличностного общения	2	4	6	Анализ конкретных ситуаций. Тренинг	Опрос
7.	Трудности и дефекты в межличностном общении	-	2	6	Профессиональная ролевая игра. Тренинг.	Опрос
8.	Развитие коммуникативной	-	-	6	Презентация	Тестирова

	компетентности				проектов, анализ юридических документов	ние
Всего по ЗФО:		**12**	**22**	**38**	**Зачет**	

2.2.1 Занятия лекционного типа

Раздел (модуль) 1. Межличностное общение как социально-психологическая категория

Лекция 1. Общая характеристика межличностного общения и его структуры

1. Понятие, виды, структура общения.
2. Формы межличностного (делового и профессионального) общения.

Задания для подготовки к лекции:

1. Обосновать роль и место общения в профессиональной подготовке специалиста.
2. Ознакомиться с классификацией основных направлений профессиональной деятельности судебного эксперта, требующих привлечения знаний психологии межличностного общения.

2.2.2 Занятия семинарского типа

Раздел (модуль) 1. Межличностное общение как социально-психологическая категория

Практическое занятие 1. «Общая характеристика и структура межличностного общения»

Вопросы для подготовки:

1. Понятие и виды общения.
2. Формы делового и профессионального общения.
3. Принципы построения делового и профессионального общения.
4. Организация общения.
5. Коммуникативные навыки.

Рефераты:

1. Структура и функции межличностного общения.
2. Типы, виды, уровни межличностного общения.
3. Манеры (стили) межличностного общения.

Психологическое тестирование: «Определение уровня коммуникабельности».

Инструкция: на каждый из 16 вопросов вы можете ответить «да», «нет», «иногда».

1. Вам предстоит ординарная деловая встреча. Выбивает ли вас из колеи ее ожидание?

2. Не откладываете ли вы визит к врачу до тех пор, пока станет уже невмоготу?

3. Вызывает ли у вас смятение или неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком–либо совещании, собрании или т.п. мероприятии?

4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой показать дорогу, спросить время, ответить на какой–то еще вопрос?

7. Верите ли, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли напомнить знакомому, что он забыл вернуть вам деньги, которые занял несколько месяцев назад?

9. В ресторане, либо в столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо – промолчите ли вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он?

11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, в кассе кинотеатра). Предпочитаете ли вы отказаться от своего намерения, нежели встать в хвост и томиться в ожидании?

12. Боитесь ли вы участвовать в какой–либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. У вас есть сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и никаких «чужих мнений» на этот счет Вы не принимаете. Так ли это?

14. Услышав где–либо в «кулуарах» высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете ли вы промолчать и не вступить в спор?

15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменном виде, чем в устной форме?

Обработка результатов: за каждое «да» – 2 балла, «иногда» – 1 балл, «нет» – 0 баллов. Суммируйте общее число баллов.

30–32 балла – вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда, т.к. страдаете от этого больше всего вы сами. Но и близким вам людям нелегко. На вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь стать общительнее, контролируйте себя.

25–29 балла – вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, поэтому у Вас, наверное, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергает вас в панику, то надолго выводит из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете, недовольны своей судьбой. Но не ограничивайтесь таким недовольством – в вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает это при какой–либо сильной увлеченности – вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

19–24 балла – в известной степени вы общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не пугают. И все же с новыми людьми вы сходитесь с оглядкой. В спорах и диспутах участвуете неохотно. В ваших высказываниях порой слишком много сарказма без всякого на то основания. Эти

недостатки исправимы, помните об этом.

14–18 балла – у вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний. Экстравагантные выходки и многословие вызывают у вас раздражение.

9–13 балла – вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверх меры). Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего вам не достает – так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, вы сможете себя заставить не отступить.

4–8 балла – общительность бьет у вас ключом, вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень или хандру. Охотнее берете слово, по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете успешно довести его до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами!

3 балла и менее – ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно некомпетентны. Вольно или невольно вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в вашем окружении. Вы вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа не для вас. Людям – и на работе, и дома, и вообще повсюду – трудно с вами. Вам необходимо воспитать в себе терпеливость и сдержанность, уважительное отношение к людям; наконец подумайте и о своем здоровье – такой «стиль» жизни не проходит бесследно...

Практическое занятие 2. «Восприятие и понимание партнера по общению»

Вопросы для подготовки:

1. Факторы восприятия и понимания партнера по общению.
2. Эффекты первого впечатления.
3. Признаки «превосходства», «привлекательности» и «отношения к нам».
4. Приемы изучения психологии собеседника.

Рефераты:

1. Специфика межличностного восприятия.
2. Особенности формирования первого впечатления.
3. Самопрезентация.

Практические задания:

1. Психологическое тестирование. Опросник «Понимаете ли вы других людей?»

1. Вы считаете, что мимика и жесты — это:

а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент;

б) дополнение к речи;

в) предательское проявление нашего подсознания.

2. Считаете ли вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин:

а) да;

б) нет;

в) не знаю.

3. Как вы здороваетесь с очень близкими друзьями:

а) радостно кричите: «Привет!»;

б) сердечным рукопожатием;

в) слегка обнимете друг друга;

г) приветствуете их сдержанным движением руки;

д) целуете друг друга в щеку.

4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всем мире одно и то же (дайте три ответа):

а) качают головой;

б) кивают головой;

в) морщат нос;

г) морщат лоб;

д) подмигивают;

е) улыбаются.

5. Какая часть тела выразительнее всего:

а) ступни;

б) ноги;

в) руки;

г) кисти рук;

д) плечи.

6. Какая часть вашего собственного лица наиболее, выразительна, по вашему мнению (дайте два ответа):

а) лоб;

б) брови;

в) глаза;

г) нос;

д) губы;

е) углы рта.

7. Когда вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно ваше отражение, на что в себе вы обращаете внимание, в первую очередь:

а) на то, как на вас сидит одежда;

б) на прическу;

в) на походку;

г) на осанку;

д) ни на это.

8. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что:

а) ему есть, что скрывать;

б) у него некрасивые зубы;

в) он чего-то стыдится.

9. На что вы прежде всего обращаете внимание у вашего собеседника:

а) на глаза;

б) на рот;

в) на руки;

г) на позу.

10. Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, вы считаете, что это признак:

а) нечестности;

б) неуверенности в себе;

в) собранности.

11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника:
а) да;
б) нет;
в) не знаю.
12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что:
а) первый шаг всегда делают именно мужчины;
б) женщина неосознанно дает понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;
в) он достаточно мужественен, чтобы рискнуть получить «от ворот поворот».
13. У вас создалось впечатление, что слова человека не
соответствуют «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите:
а) словам;
б) «сигналам»;
в) он вообще вызовет у вас подозрение.
14. Поп–звезды направляют публике «сигналы», имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется:
а) просто фиглярство;
б) они «заводят» публику;
в) это выражение их собственного настроения.
15. Вы смотрите в одиночестве страшный детективный фильм. Что с вами происходит:
а) смотрите совершенно спокойно;
б) реагируете на происходящее каждой клеточкой своего существования;
в) закрываете глаза при особо страшных сценах.
16. Можно ли контролировать свою мимику:
а) да;
б) нет;
в) только отдельные ее элементы.
17. Во время флирта вы изъясняетесь преимущественно:
а) глазами;
б) руками;
в) словами.
18. Считаете ли вы, что большинство ваших жестов:
а) «подсмотрены» у кого–то и заучены;
б) передаются из поколения в поколение;
в) заложены от природы.
19. Вы считаете, что борода — признак:
а) мужественности;
б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица;
в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы бриться.
20. Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим:
а) да;
б) нет;
в) только у пожилых людей.

Обработка результатов: подсчитайте количество набранных баллов, используя эту таблицу:

1.	а–2	б–4	в–3	г–2	д–4	
2.	а–1	б–3	в–0			
3.	а–4	б–4	в–3	г–1	д–0	е–1
4.	а–0	б–0	в–1			
5.	а–1	б–2	в–3	г–4	д–2	
6.	а–2	б–1	в–3	г–2	д–1	е–2
7.	а–1	б–3	в–3	г–2	д–0	
8.	а–3	б–1	в–1			

9.	а–3	б–2	в–2	г–1		
10.	а–3	б–2	в–1			
11.	а–0	б–3	в–1			
12.	а–1	б–4	в–2			
13.	а–0	б–4	в–3			
14.	а–4	б–2	в–0			
15.	а–4	б–0	в–1			
16.	а–0	б–2	в–1			
17.	а–3	б–4	в–1			
18.	а–2	б–4	в–0			
19.	а–3	б–2	в–1			
20.	а–4	б–0	в–2			

77 — 56 баллов. У вас отличная интуиция, вы обладаете способностью понимать других людей, наблюдательностью и чутьем. Но вы слишком полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для вас второстепенное значение. Если вам улыбнулись, вы уж готовы поверить, что вам объясняются в любви. Ваши выводы слишком поспешны, и в этом кроется для вас опасность. Делайте на это поправку, у вас есть все шансы научиться прекрасно, разбираться в людях. А это важно и на работе, и в личной жизни.

55 — 34 баллов. Вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы еще не совсем умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например, для того, чтобы правильно строить взаимоотношения с окружающими. Вы склонны скорее буквально воспринимать сказанные вам слова и руководствоваться ими. Развивайте интуицию, больше полагайтесь на ощущения.

33— 11 баллов. Язык мимики и жестов вам непонятен. Вам необыкновенно трудно правильно оценивать людей. И дело не в том, что вы на это не способны, просто вы не придаете этому значения. Постарайтесь намеренно фиксировать внимание на жестах окружающих, тренируйте наблюдательность.

2. Психологическое тестирование. Опросник «Умеете ли вы правильно слушать собеседника?»

Инструкция: ответьте на предлагаемые 10 вопросов, используя следующую шкалу: «почти всегда» – 2 балла; «в большинстве случаев» – 4 балла; «иногда» — 6 баллов; «редко» – 8 баллов; «никогда» – 10 баллов.

1. Стараетесь ли вы срочно прекратить беседу, когда тема или собеседник вас не интересуют?
2. Раздражают ли вас манеры вашего собеседника?
3. Может ли неправильное высказывание собеседника вызвать у «ас раздражение или грубость?
4. Избегаете ли вы вступать в беседу с малознакомыми и незнакомыми людьми?
5. Перебиваете ли вы собеседника в разговоре?
6. Делаете ли вид, что слушаете собеседника, а сами в это время думаете о чем–то другом?
7. Меняете ли вы тон, выражение лица в зависимости от того, кто является вашим собеседником?
8. Изменяете ли вы тему разговора, если собеседник коснулся неприятной для вас темы?
9. Поправляете ли вы собеседника, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова?
10. Бывает ли у вас высокомерный тон по отношению к собеседнику?

Теперь подсчитайте баллы. Если вы набрали 55 баллов, то можно считать, что

вы слушатель «среднего» уровня. Если у вас 62 балла, то вы слушатель «выше среднего» уровня. Если у вас больше 62 балла – поздравьте себя, вы отлично умеете слушать людей.

Методические рекомендации: умение слушать является критерием коммуникабельности. Исследования показывают, что умеют выслушать собеседника спокойно и целенаправленно не более 10% людей. Принято считать, что при установлении контакта главная роль отводится говорящему. Но анализ общения показывает, что слушатель – далёко не последнее звено в этой цепи.

В процессе слушания реализуются две важнейшие коммуникативные функции: восприятие информации и осуществление обратной связи, то есть передача говорящему сообщения о том, как слушающий воспринимает его поведение и речь.

Практическое занятие 3. «Взаимодействие в межличностном общении»

Вопросы для подготовки:

1. Установление психологического контакта с собеседником.
2. Пространство межличностного взаимодействия.
3. Контексты межличностного взаимодействия.
4. Сценарии и механизмы взаимодействия.
5. Ритуальное поведение в межличностном взаимодействии.
6. Формальные и неформальные межличностные отношения.

Рефераты:

1. Основные стратегии воздействия на человека.
2. Манипуляция в общении.

Практические задания и казусы:

1. Представьте, что ваше имя — сложносокращенное слово (аббревиатура). «Расшифруйте» его, воспользовавшись словами, которые могли бы обозначать психологические качества успешного и эффективного социономиста. В качестве примера можете воспользоваться «расшифровкой» имени «Виктор». После выполнения задания сравните полученный результат с данными таблицы, приведенной ниже. Обсудите в группе полученные варианты «расшифровки» на предмет их соответствия компетентности социономиста. Дополните таблицу наиболее важными характеристиками.

ВИКТОР
Великодушный
Инициативный
Корректный
Терпеливый
Организованный
Рациональный

Активный	Любознательный	Целеустремленный
Бодрый	Мужественный	Храбрый
Внимательный	Настойчивый	Честный
Гибкий	Оптимистичный	Широко образованный
Деятельный	Правдивый	Щедрый
Естественный	Работоспособный	Эрудированный
Жизнерадостный	Спокойный	Юридически грамотный
Здоровый	Трудолюбивый	Ясный умственно
Искренний	Уравновешенный	
Конкретный	Фотогеничный	

2. В аудитории преподаватель (ведущий) называет числа. Сразу же после произнесения числа в аудитории должны встать столько человек, какое число прозвучало. Сесть можно только после того, как преподаватель скажет «спасибо».

Задание выполняется молча. Тактику понимания «числовых команд» ведущего следует вырабатывать по ходу упражнения, исходя из уяснения действий друг друга.

3. Группа делится на команды по три—четыре человека. Каждая команда должна написать и представить десять предложений по улучшению деятельности учебной организации, включая общение между обучающимися и преподавателями.

4. Группа делится на команды по три—четыре человека. Задача каждой команды — из листов бумаги (определенное количество) построить башню как можно более высокую (без клея, ножниц, скрепок, кнопок и т.д.). Выигрывает та команда, башня которой выше. При одинаковой высоте выигрывает та команда, на строительство которой потребовалось меньше материала.

5. Представьте, что вы неожиданно узнаете, что завтра вам нужно выехать в другой город на конференцию. Сегодня суббота. В Москву вы вернетесь только через неделю, а в среду у одного из Ваших сокурсников День рождения. Необходимо, во-первых, поручить кому-либо собрать деньги на подарок, а во-вторых, поручить кому-либо купить подарок. У Вас есть некоторые идеи по этому поводу. Вы звоните _____(кому?) и перепоручаете ему (ей) собрать деньги и купить подарок.

6. Пятнадцать человек встают в круг, каждому из них вручается по стакану с водой. Стаканы с водой символизируют клиентов, которые передаются друг другу. Во время передачи стаканов участники по одному выходят из круга и садятся в середине, при этом количество стаканов остается — 15. Количество выбывающих из круга людей становится пропорциональным сложности передачи стаканов, не проливая воды. При этом люди, сидящие в кругу, также чувствуют «эффект» от сокращения круга, так как вода проливается им на голову!!!

Это необычное упражнение, иллюстрирует зависимость каждого от другого партнера. После упражнения все участники рассказывают о своих ощущениях и обсуждают его результаты.

7. Каждый участник тренинга по очереди кратко описывает какую-нибудь работу или обязанность, связанную с общением, которая для него неинтересна, обременительна, что приводит к постоянному откладыванию ее выполнения. Как вы мотивируете себя для выполнения подобной работы? В случае испытываемых трудностей при ответе на вопрос, советы дают другие участники тренинга.

8. Перечислите шесть ситуаций общения, когда вам что-то удалось. Как бы вы похвалили себя за хорошо выполненную работу? Назовите свои позитивные качества, которые способствовали этому успеху. Похвалите себя за это качество.

9. На основе изучения материалов курса и осмысления собственного опыта выделите для себя три–четыре наиболее важных психотехнических приема управления общением, осмыслите их особенности и варианты применения в профессиональной деятельности. Сориентируйтесь в наиболее значимых ситуациях управления общением на учебных занятиях, будьте готовы к их ролевой отработке в режиме видеотренинга.

10. Изучите правила (1—6) взаимодействия сотрудников правоохранительных органов с детьми и подростками. Учитывая эти правила, разыграйте небольшие сцены общения с детьми и подростками, где попеременно выступите в качестве следователя, сотрудника полиции и т.д. В чем может проявляться специфика общения представителей разных органов правоохраны с данным контингентом лиц?

1) Общаясь с детьми и подростками, учитывайте их возрастные психологические особенности: впечатлительность, избирательность восприятия, затрудненность контакта с незнакомыми взрослыми, внушаемость, ранимость, стремление к самоутверждению. Страх или замешательство не могут служить бесспорными доказательствами виновности несовершеннолетнего в нарушении общественного порядка. Так или иначе следует успокоить подростка и перейти к мирной манере разговора.

2) Несмотря на допустимое обращение к подростку на «ты», воздействие на него должно оказываться в особо корректной форме.

3) Грубость, упрямство подростка, невыполнение им требований сотрудника могут не являться проявлением сформировавшейся установки на совершение противоправных действий. Такое поведение может быть следствием типичной для подросткового возраста потребности утвердиться во взаимоотношениях с взрослыми.

4) Вступая в общение с подростком, находящимся в психологической зависимости от деструктивного влияния группы сверстников, следует не только уточнить фамилию, место учебы, но и выяснить, где работают родители, чем занимаются братья, сестры, другие близкие ему люди. Такой оборот разговора позволит особо подчеркнуть зависимость несовершеннолетнего от других более значимых сфер отношений.

5) Поскольку противоправное поведение подростка в общественном месте может быть обусловлено отрицательным воздействием взрослых, следует разъяснить ему последствия подстрекательской роли взрослых в нарушении прав граждан.

6) В целом в отношениях с детьми и подростками проявляйте искреннее участие и готовность прийти им на помощь: при переходе улицы, затруднениях при посадке в транспорт, потере ориентиров при движении и т.д. (См.: *Аминов И.И.* Психология общения: учебник/И.И. Аминов. – М.: КНОРУС, 2020. С. 238–240).

11. Изучите правила (1–11) взаимодействия сотрудников правоохранительных органов с пожилыми и больными людьми. Основываясь на этих правилах, разыграйте небольшие сцены общения, где попеременно выступите в качестве следователя, сотрудника полиции и т.д. В чем проявляется специфика общения представителей разных органов правопорядка с данным контингентом лиц?

1) Учитывайте психологические особенности лиц пожилого возраста: большой жизненный опыт, повышенный интерес к социальным и государственным проблемам, трудолюбие, стремление отодвинуть границы биологического старения, забывчивость, рассеянность внимания, снижение уровня обобщения.

2) Во взаимоотношениях с пожилыми людьми постоянно подчеркивайте их значимость для общественной жизни. Привлекая к решению служебных задач, делайте их участие максимально удобным.

3) В разговоре с пожилым человеком помогайте собраться с мыслями, не поторапливайте, не проявляйте нетерпения из-за свойственной им размеренной речи.

4) Поскольку в почтенном возрасте люди порой утрачивают способность воспринимать новое, не пытайтесь переубеждать их по всякому поводу.

5) Когда пожилой человек с трудом допускает иную версию происходящих событий и возможно ошибается, тактично заметьте ему это.

6) Полагайтесь на мудрость людей с большим жизненным опытом, чаще прибегайте к их советам. Это, с одной стороны, поможет лицам пожилого возраста преодолеть замкнутость, а с другой — поможет вам обрести достойного союзника.

7) Важной особенностью взаимодействия сотрудника *с больными людьми* является предупредительность, искреннее сострадание. При необходимости незамедлительного получения информации у больного человека предварительно справьтесь о его самочувствии, проконсультируйтесь с лечащим врачом.

8) Не допускайте длительных бесед с больными, говорите о самом главном, не травмируйте без особой нужды.

9) В случае взаимодействия с гражданином, страдающим психическим расстройством, не усугубляйте состояние человека, не вступайте с ним в спор, не противоречьте ему.

10) От людей, страдающих психическими расстройствами, следует отличать граждан, переживших стресс. Осведомленность сотрудника о причинах стресса (переутомление, конфликт на работе, проблемы в семье и т.д.), а также признаках таких эмоциональных проявлений, как паника, депрессия, раздражительность, частые приступы гнева, — важнейшее условие снятия психологических барьеров при общении с гражданами.

11) В целях стабилизации состояния человека, пережившего стресс, могут быть эффективными следующие рекомендации:

- *поощрение* (уверенность и напоминание о том, что ранее гражданин успешно справлялся с таким состоянием);

- *сочувствие* («мне жаль, что с вами такое происходит»);

- *деятельностное соучастие,* то есть замена неэффективных, шаблонных фраз, как правило, усугубляющих отрицательное эмоциональное состояние человека («Не переживайте из-за ерунды!», «Все будет хорошо!», «Успокойтесь!»), на приглашение совместно действовать: «Давайте вместе подумаем, как решить вашу проблему»; «Давайте посмотрим на ситуацию со стороны»; «Вдвоем мы в силах решить эту задачу» и т.д. (См.: Аминов И.И. Психология общения: учебник/И.И. Аминов. – М.: КНОРУС, 2020. С. 238–240).

12. Изучите правила (1—9) взаимодействия сотрудника полиции с иностранными гражданами. Опираясь на эти правила, разыграйте небольшие сцены общения, где попробуйте себя в роли сотрудника органов внутренних дел. Что общего и в чем отличие общения сотрудника полиции с российскими и иностранными гражданами?

1) Вступая в общение с иностранными гражданами, помните, что от вашего грамотного поведения и профессионализма зависит международный авторитет российской полиции.

2) Знайте и проявляйте уважение к национальным обычаям и традициям иностранных граждан, не игнорируйте их культурные и иные особенности.

3) Учитывайте, что прибывающие в нашей стране иностранные граждане:

- обращаются к сотруднику как к представителю органа государственной власти;
- не владеют в совершенстве русским языком, могут придерживаться иных моральных принципов;
- не знакомы в полной мере с российскими обычаями, традициями, правилами поведения в общественных местах.

4) Оказывая помощь иностранным гражданам, терпеливо и тщательно разъясняйте правила поведения на территории Российской Федерации. Четко произносите слова, учитывайте их вербальные и невербальные реакции в поведении.

5) Пользуйтесь при необходимости выразительными жестами, мимикой, взглядом, поскольку эти средства не только дополняют, но и заменяют речь.

6) При малозначительном, неумышленном нарушении общественного порядка ограничивайтесь замечанием о недопустимости подобных действий. Если нарушение носило намеренный или провокационный характер, произведите задержание иностранного гражданина, доставьте его в дежурную часть.

7) В случае совершения иностранцем, имеющим дипломатический паспорт или консульское удостоверение, противоправных или антиобщественных действий зафиксируйте фамилию, серию и номер документа злоумышленника и немедленно доложите о происшествии вышестоящему руководству. Поскольку противоправное поведение иностранных граждан может быть нацелено на компрометацию российской полиции, строжайше соблюдайте нормы служебного этикета и культуры поведения.

8) Не обсуждайте с иностранцами вопросов, связанных с политикой, деятельностью органов государственной власти. Строго руководствуйтесь лишь теми полномочиями, что относятся к вашей компетенции.

9) Поддерживайте позитивный образ сотрудника органов внутренних дел, гражданина Российской Федерации, повышайте международный авторитет Российской Федерации. (См.: Аминов И.И. Психология общения: учебник/И.И. Аминов. – М.: КНОРУС, 2020. С. 238–240).

Практическое занятие 4. «Обмен информацией в межличностном общении»

Вопросы для подготовки:

1. Специфика речевого поведения.
2. Индикаторы свойств и состояний говорящего.
3. Система уловок собеседника.
4. Речевые построения, выдающие ложь.
5. Правила письменно-речевого обмена информацией.
6. Способы фиксации профессионально значимой информации.

Рефераты:

1. Основные каналы невербальной коммуникации в межличностном общении.

2. Слушание как фактор эффективности межличностного общения.

3. Виды слушания. Характеристика активного, пассивного, эмпатического стилей слушания.

Практические задания и казусы:

1. Проверьте свои способности к межличностной коммуникации. Для этого найдите среди нормативных документов предложение, в котором однородных членов больше 10-15. Дочитайте текст до конца и постарайтесь пересказать основную мысль.

2. Ознакомьтесь с правилами ведения деловой переписки с использованием Интернета.

1) Поскольку каждому приятно общаться по e-mail с живым человеком, у которого есть фамилия и (или) имя, следуйте правилам оформления электронного адреса.

2) Не посылайте конфиденциальную информацию по электронной почте. Избегайте больших сообщений из-за возможных ограничений до-ступа в Интернет и трафика у адресата.

3) Заполняйте все поля электронного сообщения: кому предназначено, тема сообщения. Так, указание темы позволит партнеру быстро и точно определить для себя значение и смысл вашего письма.

4) Поздоровайтесь с адресатом, изложите информацию или просьбу с указанием сроков ее исполнения. В связи с возможным расхождением во времени, сообщение можно начать со слов: «Доброго времени суток!». Не используйте в письме и его теме исключительно большие буквы. Они часто воспринимаются как крик о помощи или требование.

5) В конце письма поблагодарите партнера, обращаясь по имени-отчеству: «Спасибо за сотрудничество, оказанную помощь, предоставленную возможность... и т. д.».

6) При необходимости полностью укажите свои данные: ФИО, должность, подразделение (отделение), контактный телефон.

7) Отвечайте на письма со знанием дела и оперативно. Считается корректным ответить на письмо в день его получения или на следующий день.

8) Поскольку для специалиста общение в Интернете может содержать иной морально-этический аспект, будьте осмотрительны, ответственны, корректны в выборе посещаемых сайтов и виртуальных контактов.

Можно ли оптимизировать данные правила, исходя из рекомендаций психологии удостоверительной деятельности? Дополните эти рекомендации, учитывая специфику своей будущей профессиональной деятельности.

3. Среди перечисленных ниже словосочетаний выделите те, которые имеют нарушения нормы современного русского языка. Внесите необходимые исправления.

1) … были удовлетворены все запросы заказчиков.

2) Высылаем ответ на Ваш запрос от …

3) Допустить нарушение, ошибку, просчет.

4) Допустить дефект, брак, поломку, хищение.

5) Удешевить товары и продукты.

6) Удешевить себестоимость.

7) Прописать в квартире.

8) Прописать в документе.

4. Определите, какое слово или словосочетание целесообразнее употребить в устной разговорной речи, и какое – в письменной деловой:

помочь или оказать помощь, реконструировать или произвести (*осуществить) реконструкцию, расследовать или провести расследование, проконтролировать или*

обеспечить контроль, содействовать или оказать содействие, ошибиться или допустить ошибку.

Какие психологические качества (компетенции) необходимы в решении подобных задач?

Раздел (модуль) 2. Способы оптимизации межличностного общения

Практическое занятие 5. «Интерпретация невербального поведения собеседника»

Вопросы для подготовки:

1. Функции невербальной коммуникации.
2. Значения зрительного контакта.
3. «Чтение» лица собеседника.
4. Жесты и телодвижения.
5. Поза и осанка.
6. Особенности невербальной культуры народов мира.

Рефераты:

1. Гендерные различия в стилях общения.
2. Каналы невербальной коммуникации в межличностном общении.
3. Имидж и невербальное поведение.

Практические задания и казусы:

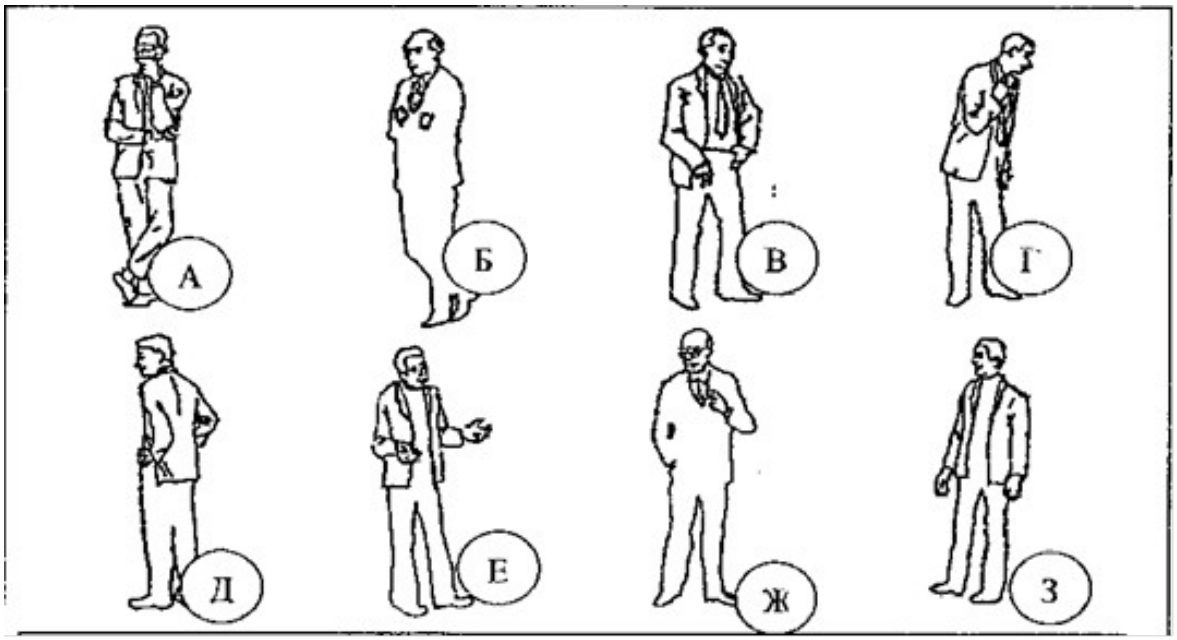
1. Ознакомьтесь с литературой по применению полиграфа в кадровой, правоохранительной деятельности. Исходя из задач данных направлений деятельности, постарайтесь составить небольшой вопросник для проверки человека на полиграфе.

2. Подберите пары собеседников сообразно заданным ситуациям (1—3), подчеркнув соответственно два индекса.

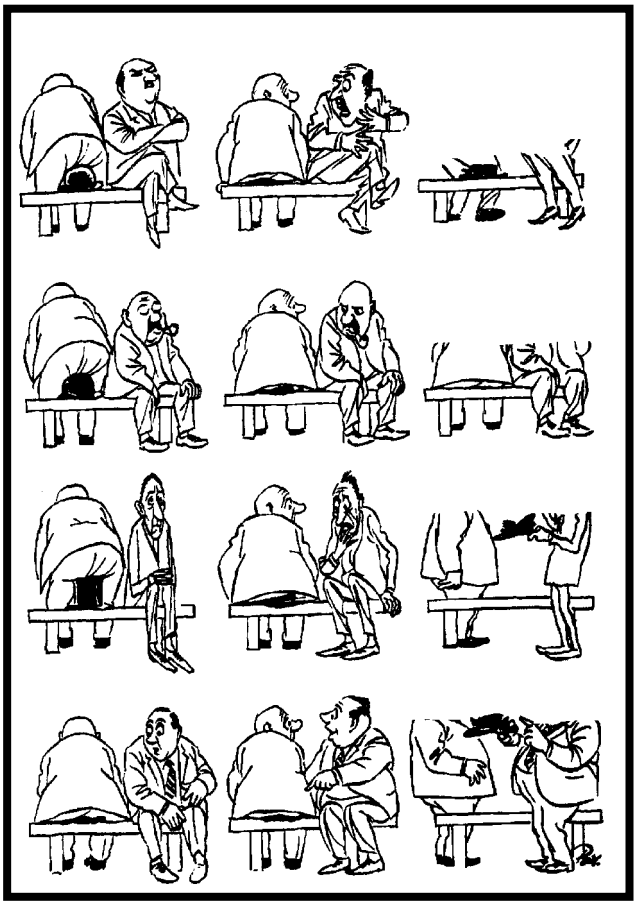
Ситуация 1. Двое мужчин обсуждают что-то малозначительное. Судя по их открытому расположению, дружелюбию, они не против, чтобы к их разговору присоединились и другие партнеры — А, Б, В, Г, Д, Е, Ж, 3.

Ситуация 2. Двое мужчин проявляют нервозность, взаимную неприязнь, но каждый по-своему. Один потрясен несправедливостью партнера, отвернувшись, он контролирует себя, чтобы не ответить грубостью. Другой чувствует себя правым и ведет себя назидательно, по-менторски — А, Б, В, Г, Д Е, Ж, 3.

Ситуация 3. Двое мужчин обсуждают что-то, заставившее одного из них принять защитную позу (позу недоверия), замкнуться в себе. Другой, видимо, это чувствует и желает восстановить коммуникацию. Он как бы говорит: «В чем дело? Неужели вы не верите в искренность моих слов?» — А, Б, В, Г, Д, Е, Ж, 3.



3. Попытайтесь мысленно восстановить забавную картинку датского художника-карикатуриста Х. Бидструпа. Известно, что в изображенных четырех эпизодах хозяевами шляпы оказались представители различных темпераментов (сверху вниз): холерического, флегматического, меланхолического, сангвинического.



4. Один из участников игры (ведущий) загадывает любого из персонажей, изображенного на рисунке Х. Бидструпа «На футбольном матче». Каждому игроку предлагается задать не более шести вопросов для того, чтобы угадать, кого загадал

ведущий. Победу одерживает тот, кто, задав меньшее число вопросов, угадал задуманное.

Методические рекомендации: условие игры можно усложнять для играющих. Можно, например, задать не более трех вопросов об анатомическом строении лица, мимике, а затем — не более трех вопросов о позах, жестах.

Практическое занятие 6. «Психотехники межличностного общения»

Вопросы для подготовки:

1. Техника информирования партнера по общению.
2. Техника активизации и управления вниманием.
3. Техника комплимента.
4. Техника вопросов и ответов.
5. Техника аргументации.
6. Техника «вхождения» и самоопределения в трудовом коллективе.
7. Техника эффективной критики.
8. Техника взаимодействия в процессе интервью.

Рефераты:

1. Способы и приемы преодоления коммуникативных барьеров.
2. Психотехники в организационно-управленческой деятельности.

Практические задания и казусы:

1. На основе изучения материалов курса и осмысления собственного опыта выделите для себя основные моменты психотехники конфликтного общения в профессиональной деятельности, осмыслите их особенности и варианты применения. Сориентируйтесь в наиболее значимых ситуациях конфликтного общения в профессиональной деятельности. Будьте готовы к их ролевой отработке в режиме видеотренинга.

2. Участники тренинга поочередно подходят к столу, на котором лицом вниз лежат карточки с неоконченными предложениями. Задание заключается в том, чтобы

каждый участник, подняв карточку и прочитав начало предложения, мгновенно («не задумываясь») его закончил. Упражнение можно проводить не только индивидуально, но и попарно, в группе, придав ему тем самым соревновательный эффект.

Примеры неоконченных предложений:

1) Мне очень хочется забыть, что …
2) В обществе лиц противоположного пола я обычно чувствую себя …
3) У меня немало недостатков. Например, …
4) Бывало, что близкие люди вызывают у меня почти ненависть. Однажды, когда …
5) Мне знакомо острое чувство одиночества. Помню …
6) Даже близкие люди иногда не понимают меня. Однажды …
7) В незнакомом обществе я, как правило, чувствую …
8) Чего мне иногда по-настоящему хочется, так это …
9) Мне случалось проявить трусость. Помню …
10) Однажды меня напугало то, что …
11) Помню случай, когда мне стало невыносимо стыдно, я …
12) Особенно мне не нравится, когда …

3. Обучаемым даются различные фразы и ставится задача произнести их с различными оттенками в зависимости от ситуации (например, твердо, уверенно, спокойно, доброжелательно, вопросительно, осуждающе, ласково, доверительно, грубо, резко, и т.п.).

Методические рекомендации: руководителю занятий к каждой фразе диалога заранее определить для себя интонацию произношения.

4. В разговор вступают два участника. Свободно общаясь друг с другом, они должны обязательно использовать самые разнообразные жесты, причем, как можно более активно. Группа следит за тем, чтобы жестов было больше, но чтобы они были естественными в разговоре.

5. Каждый из участников по мере психологической готовности пытается выразить свои предположения о том, каким его представляет (воспринимает) группа, каким в целом является групповое чувство по отношению к нему.

Группа выступает в роли коллективного эксперта, но поправляет участника, который высказывает свои представления, только в случае очень значительного расхождения с действительным восприятием группой этого человека.

6. Каждый член учебной группы в течение 3 – 5 мин. высказывается о своих слабых сторонах, акцентируя внимание на ошибках, недостатках в сфере межличностного общения.

После выступления всех участников руководитель раздает листы бумаги для проведения «инвентаризации» этих слабых сторон, а затем собирает то, что написали члены группы, для работы на последующих занятиях.

7. Каждому участнику предлагается продемонстрировать различные стили ответа в конкретной ситуации. Например, «ваш друг» забыл вернуть вам деньги, взятые в долг на 1 месяц, хотя прошло уже целых три. Потребуйте от него, обращаясь к кому–либо из группы в различных стилях: агрессивном, неуверенном, уверенно–достойном.

Все члены группы должны пройти через это упражнение, причем обязателен ролевой обмен.

Примерные ситуации для упражнения:

– друг занимает вас разговором, а вам нужно уйти;

– ваш товарищ устроил вам встречу с незнакомым человеком, не предупредив вас;

– люди, сидящие сзади вас в кинотеатре, мешают вам громким разговором;

– друг приводит вас в смущение, рассказывая в компании истории о вас.

8. Вся группа разбивается на пары и выполняет несколько заданий.

1) Встаньте (сядьте) спина к спине и постарайтесь вести оживленный диалог о чем–то важном для вас в течение 2–3 минут. Оборачиваться, разумеется, нельзя. Затем обменяйтесь впечатлениями.

2) Один из вас садится на стул, другой продолжает стоять. Вновь начинается диалог. В течение 2–3 минут говорите о своих проблемах, затем поменяйтесь позами и продолжайте диалог.

3) Установите зрительный контакт, пообщайтесь без слов в течение 2–3 минут.

Затем вербальный обмен впечатлениями, своими ощущениями.

Методические рекомендации: в этом упражнении пары могут быть постоянными, а можно после каждого задания менять их, произвольно или по желанию участников.

9. Каждый обучаемый по очереди изображает предметы, указанные в списке. Все остальные должны угадать, что имеется в виду.

Например, «Я оставил…..» (жестами, мимикой изображается как причесывают волосы). Ответ – расческа.

Компьютер, телефон, петля, окно, дверь, скрипка, стакан, ручка, ключи, записная книжка и пр.

Практическое занятие 7. «Трудности и дефекты в межличностном общении»

Вопросы для подготовки:

1. Нарушение общения и акцентуации характера.
2. Преодоление трудностей и дефектов в межличностном общении.
3. Деструктивное общение (корыстные формы общения, агрессивно-конфликтное взаимодействие).
4. Ригидность и тревожность как факторы дефектного общения.

Рефераты:

1. Спонтанность в общении и коммуникативная неуклюжесть.
2. Управление конфликтами в процессе межличностного общения.

Практические задания и казусы

1. Ознакомьтесь с основными трудностями, барьерами в информационном взаимодействии между коммуникатором и реципиентом, которые связаны с:

— объемом, количеством информации (много или мало);

— сложностью понимания информации (сложная или простая);

— доминантной направленностью информации и несоответствием ее интересам реципиента (на прошлое, настоящее или будущее);

— степенью новизны информации;

— рассогласованием в понятийном аппарате коммуникатора и реципиента;

— методикой и технологией информационного сообщения, например, быстрый темп речи, слабая ее связанность, логичность и т.п.;

— излишней персонифицированностью информационного сообщения, когда коммуникатор чрезмерно представляет свою «Я»–позицию;

— игнорированием обратной связи в информационном взаимодействии с партнером;

— рассогласованием между вербальными и невербальными средствами в информационном сообщении;

— нежеланием говорить правду (либо демонстрация этого);

— неумением «настроиться на волну» собеседника, например в связи с низкой эмпатийностью коммуникатора;

— отсутствием аттракции и т.д. (См.: Аминов И.И. Психология в деятельности юриста: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. С. 77).

Подготовьте рекомендации по успешному преодолению этих барьеров.

2. Известно, что юристу не только важно правильно задавать вопросы гражданам, но и уметь слушать. Для этого психологи рекомендуют так называемую *технику активного слушания,* которая опирается на «трехтактную схему выслушивания»: Поддержка — Уяснение — Комментирование (см. табл.).

В каждом такте в зависимости от цели уместны определенные реакции. Дополните эту таблицу, включив в нее цели «трехтактной схемы выслушивания».

Название такта	**Основная цель ???**	**Уместные реакции**
Поддержка		Молчание; Угу – поддакивание; Эхо – повторение последних слов собеседника; Зеркало – повторение последней фразы с изменением порядка слов; Эмоциональное сопровождение: «ух», «ах», «здорово», «ну–и–ну», «скорбная мина» и т. д.
Уяснение		Уточняющие вопросы: «Что ты имел в виду, когда говорил...»; Парафраз – передача содержания высказывания партнера другими словами
Комментирование		Оценки; Советы; Комментарии

3. Попытайтесь в рамках инструкции разыграть реальный для вас конфликт. Представьте себе следующую ситуацию. Партнер «А» очень старался доставить радость другому (приготовил его любимое блюдо, купил билеты в театр, подготовил ужин для двоих или т.п.). У партнера «Б» в этот день было очень много неприятностей на работе. Кроме того, "Б" никак не мог попасть в транспорт и пришел немного позже, чем ожидалось. «Б» не звонил «А», поскольку поблизости не было телефона, и поэтому он ничего не знает о планах партнера. «А» обижен и разозлен. «Б» раздражен, очень устал после трудного дня и дороги домой.

Попытайтесь понять партнера и разыграть ситуацию. Выражайте свои чувства и старайтесь найти удовлетворительное решение конфликта. Начните с того момента, когда «Б» подходит к дверям.

Игра должна длиться от пяти до семи минут.

Методические рекомендации: упражнение состоит в том, чтобы сообщить партнеру, какие у вас вызвало чувства его поведение в ролевой игре. Ваши чувства должны быть увязаны с конкретными образцами поведения партнера. Но прежде, чем начать говорить, необходимо сосредоточиться на ситуации, вслушаться в себя и сказать, какие чувства у него вызвало поведение партнера: неуверенность, злость, или что-либо подобное. Руководитель занятия помогает подсказками, комментариями. Далее первый партнер должен описать в деталях свои чувства. Затем то же самое должен сделать второй партнер.

Игра может быть записана на видеопленку и служить своего рода тестом успешности поведения.

4. Группа делится на две команды. Каждой команде выдается один или несколько бланков со следующим заданием:

Ваша задача – разбогатеть. Ваше богатство – баллы, и вы зарабатываете (или теряете) их, делая выборы: играть на Красное или на Черное. В этой игре есть выигрышная стратегия – когда хорошо всем. Ваша задача – разгадать ее.

В зависимости от вашего выбора и выбора другой команды вы получаете баллы по системе:

Ваш ход	Ход другой команды	Ваши баллы	Баллы другой команды
Черное	Черное	- 3	- 3
Черное	Красное	+ 5	- 5
Красное	Черное	- 5	+ 5
Красное	Красное	+3	+ 3

Решение в команде каждый раз принимается простым большинством голосов, при этом за каждого воздержавшегося – минус 1 балл, за каждого против – минус 2 балла. Если кто-то в команде регулярно идет поперек, она может его выкинуть, но это будет стоить - минус 3 балла.

У вас может быть сколько угодно обсуждений, но в конце вопрос ставиться на голосование, результаты которого докладываются ведущему.

Время обсуждения каждого хода примерно 5 минут, но если одна из команд решение приняла, другая должна сообщить свое решение через 1 минуту.

Решение двух команд сообщается одновременно после сдачи ведущему бланков с вариантом выбора. Любые виды контактов между командами во время игры запрещены.

Баллы 3 и 6 хода удваиваются, а баллы последнего 7 хода – утраиваются.

	Ваш ход	Ход другой команды	Ваши баллы	Баллы другой команды
1				
2				
3x2				
4				
5				
6x2				
7x3				

Комментарий к игре. Игра позволяет выйти на такое понимание командного взаимодействия, при котором другая команда воспринимается не как соперник, а как партнер. В игре существует выигрышная для обеих команд стратегия, когда обе команды начинают ставить на «красное». Такая стратегия приводит к выполнению главной задачи, – разбогатеть не за счет другого, отнимая у него ресурсы, а за счет консолидированных усилий совместно наращивать эти ресурсы с пользой для себя и других.

Но велик соблазн «переиграть» другую команду, и в какой то момент поставить на «черное», тем самым, нарушив не гласный договор, построенный на взаимном доверии. Так как команды чаще выбирают стратегию «выиграть за счет другого», то со стороны проигравшей команды, возникают обиды, особенно если ее члены сознательно предлагали выигрышную для обеих команд стратегию. После этой игры участники сами во время обсуждения выходят на тему доверия, как необходимого условия успешной совместной деятельности. Поэтому после игры «Красное и черное» мы

проводим упражнение на сплочение и доверие, например «Слепой и поводырь», причем пары формируем из представителей разных команд.

5. Не только в межнациональных, но и во многих других конфликтах может быть использован такой метод, как разведение сторон, их изоляция друг от друга. В бытовом конфликте это, например, расселение соседей, в семье – развод, в управлении – перевод конфликтующих сотрудников в разные отделы.

Эффективно ли применение данного метода в международных конфликтах? Что необходимо предпринять, если разведение сторон в данном случае встретит сопротивление противоборствующих сил? Может ли угроза силового решения вопроса помочь выходу из конфликта? При ответе на последний вопрос вспомните легендарное решение царя Соломона по поводу спора двух женщин о принадлежности ребенка.

6. Известный отечественный социолог В.А. Ядов писал: «… конфликты более или менее регулируемы, когда у их участников есть общая система ценностей». При этом он считает, что поиски взаимоприемлемого решения становятся более реалистичными. (*Социальные конфликты. Вып. 1. С. 14.*).

Как вы понимаете эту цитату? Приведите примеры ее справедливости.

7. В США и многих других государствах широко распространено в целях предупреждения конфликтов включение в договоры, заключаемые между фирмами, а также и между частными лицами, специальных параграфов, предусматривающих поведение сторон при возникновении споров. Эти параграфы весьма детализированы. Сошлемся в качестве примера на рекомендацию Американской Ассоциации судей. Она считает, что при подготовке любого делового контракта в нем надо, по меньшей мере, предусмотреть:

• письменный обмен мнениями в случае возникновения разногласия (а не просто устные разговоры);

• с самого начала разногласия – привлечение помощника или консультанта;

• использование любых попыток примирения;

• обеспечение достаточно высокого уровня лиц, ведущих переговоры;

• установление нескольких этапов переговоров;

• в случае неудачи переговоров – определение арбитра, а также судебного или иного порядка рассмотрения спора.

Согласны ли вы с тем, что заблаговременная запись в контракте этих и других условий предупреждает спонтанный конфликт, удерживает стороны от непродуманных поступков? Эффективен ли данный прием у нас в России? Отвечая на последний вопрос, приведите примеры из судебной отечественной практики.

Практическое занятие 8. «Развитие коммуникативной компетентности»

Вопросы для подготовки:

1. Коммуникативные знания, умения, навыки.
2. Качества успешного коммуникатора и их развитие.
3. Имидж в общении.

Рефераты:

1. Социально-психологический тренинг.
2. Социальный интеллект и способы его совершенствования.

Практические задания и казусы

1. Ведущий прочитывает афоризмы, иллюстрирующие различные психологические закономерности общения, но «задом наперед». Слушатели стремятся понять прочитанное и передать вслед за ведущим их смысл. Задание можно усложнить,

попросив участников игры распределить услышанные афоризмы, согласно психологической структуре общения: 1) перцепция; 2) коммуникация; 3) интеракция (см. табл.).

Номер афоризма	Перцепция	Коммуникация	Интеракция

1. *Нет, что ни говори, а в поговорке «Каков вопрос — таков ответ» заложена великая мудрость.* А. Максимов

2. *Культура и внешний лоск — совершенно разные вещи.* Р. Эмерсон

3. *Ложь, как и беременность, скрыть невозможно.* М. Пруст

4. *Голос, лицо, жизнь и воля — не схожи у каждого с каждым.* Катон

5. *Самое важное в общении — увидеть то, что было сказано.* З. Графф

6. *Человек не только любит себя в других людях; он еще видит себя в других.* П. Гример

7. *Симпатия — проявление родства душ.* А. Декурсель

8. *Искренность всегда нуждается в доказательстве.* Дж. Кеннеди

9. *Эмоции — это древний язык, на котором природа обращается человеку.* В. Швебелъ

10. *Глаза отражают врожденные качества, губы — то, каким человек стал.* Неизвестный автор

11. *Самая занимательная поверхность на земле — это человеческое лицо.* Г. Лихпгенберг

12. *Есть лица, в которых выражения не больше, чем в других частях тела.* Я. Готорн

13. *После определенного возраста наше лицо становится нашей биографией.* С. Озик

14. *Рука — исключительная характеристика человека.* Ч. Белл

15. *Головы иных, высокорослых людей походят на дома, верхние этажи которых меблированы всего хуже.* Ф. Бэкон

16. *Язык — одежда мыслей.* С. Джонсон

17. *Голос — это пограничная полоса между физическим и духовным.* И. Перец

18. *Кто смеется последним, тот дурак.* В. Лукьянов

19. *У мужчин глаза, чтобы видеть, у женщин — чтобы быть замеченной.* М. Вильдан

20. *Чем выше ты поднимаешься наверх, тем больше нижнего белья видят окружающие.* Д. Мэдден

21. *Память записывает благодеяния карандашом, а обиды вырезает на меди.* С. Сегюр

22. *Память об обидах долговечнее, нежели память о благодеяниях.* А. Вильмен

23. *Интуиция — это ум воображения.* Р. Декарт

24. *Если человек положится на свою интуицию и постарается ей не изменять, весь мир вскоре окажется у его ног.* Р. Эмерсон

25. *Слушайся своей интуиции. Единственное правильное знание — это доверие к своему внутреннему чувству. Обрети мужество, чтобы следовать ему.* Ф. Мэтсер

26. *Оптимиста интуиция обманывает чаще, чем пессимиста.* Э. Севрус

27. *Всякое ощущение притупляется, когда повторяется часто.* Жорж Санд

28. *Чутье — внутренний голос с весьма нечеткой дикцией.* Неизвестный автор

29. *Первое условие для умения видеть — это иметь добрые глаза. А вот если они замутнены страстями, то есть каким-нибудь личным интересом, — суть вещей от вас ускользает.* Г. Флобер

30. *Слабые глаза ограничивают зрение, слабая проницательность — мысли и поступки.* Ф. Филд

2. Группа делится на две команды. Каждая команда в течение 5 мин записывает как можно больше предметов, которые есть в комнате (аудитории), на букву «С», «М», «Л» и т.д. Далее обсуждается вопрос: зависит ли победа команды от умения ее членов общаться друг с другом?

3. Пять человек из группы выходят из аудитории в коридор. Оставшиеся участники выбирают какую-нибудь сценку, которую одному из них нужно изобразить: например, поход в кафе или прогулка по улице.

Затем вызывается первый участник и ему показывается сценка. Потом заходит следующий и т.д.

В конце упражнения пятый вошедший участник должен сказать, как он понял, что это за сценка. Участники тренинга затем сравнивают: что было задумано, и что получилось.

4. Подготовьте карточки с написанными на них цифрами по числу участников игры. Например, если играть будут пять человек, то и карточек должно быть пять с цифрами от 1 до 5. Оставив одну себе и не глядя на номера, раздайте остальные карточки игрокам, которые будут хранить свой номер втайне от других и рассядутся кружком вокруг водящего. Далее водящий называет две цифры (скажем, 1 и 5). Игрокам, на карточках которых выведены эти цифры, предстоит поменяться местами. Водящий же должен при этом успеть занять место одного из них. Так как номера других игроков никому из присутствующих не известны, игрокам 1 и 5 предстоит без слов узнать друг друга, причем втайне от водящего. Если водящему удается занять одно из мест во время пересадки, оставшийся без места устраивается в центре, собирает карточки, тасует их и вновь раздает участникам. Игра возобновляется, и так до тех пор, пока каждый не побывает в роли водящего. Все происходит в тишине, и только водящий выкликивает очередные номера.

Методические рекомендации: в процессе игры интересно понаблюдать за следующими моментами. Каким образом игроки пытаются выяснить втайне от водящего, кто их пара? Какие аспекты языка тела при этом задействуются? Как следует вести себя водящему, чтобы сообщения, которыми обмениваются игроки, не ускользнули от его внимания? Что легче: сообщить другим свой номер или вычислить нужный номер среди остальных? Как игроки сигнализируют друг другу о начале пересадки?

Иногда среди игроков наблюдается своего рода сговор, когда названными прикидываются более двух игроков. Их действия могут привести водящего в замешательство, что облегчает задачу названным номерам. Вы можете убедиться в большей пользе от произведенных наблюдений, если изложите их на бумаге.

5. Выполнять данное упражнение целесообразно самостоятельно, далее в группе обсуждать его результаты.

Задайте друг другу открытые и закрытые вопросы. С каких слов они начинаются и заканчиваются? Какую цель преследуют? Разнообразьте примеры.

Закрытые:

- получить согласие;
- получить подтверждение;
- направить разговор в нужном для Вас направлении;

- завершить разговор.

Вы ведь хотели сказать об особенностях характера вашего сына?

У Вас есть полчаса на беседу со мной?

Вы ведь согласны, что у каждого есть свое мнение?

С вашего разрешения, я подытожу сказанное.

Открытые:

- получить дополнительную информацию;
- понять смысл;
- уточнить что-то;
- начать разговор;
- получить объяснения.

Я внимательно Вас слушаю. Что бы Вы хотели рассказать?

Что Вас беспокоит в поведении вашего мужа в последнее время?

Похоже, Вас что-то тревожит в последнее время. Не могли бы сказать, что именно?

Как Вы считаете, в какой мере можно согласиться с моим предложением?

Какое у Вас мнение об этом человеке?

6. Измените избранный текст, написав его в другом стиле. Используйте знания о типичных особенностях каждого стиля. Например, преобразите фрагмент художественного текста, в котором описываются природные явления, в научный текст, представив его в виде доклада работника Гидрометцентра.

При выполнении задания воспользуйтесь коллективным творчеством – созданием текстов, где каждый может предложить оригинальную авторскую мысль (версию), попробовать свои силы в создании оригинальных языковых форм и образов.

2.2.3 Самостоятельная работа

Конкретные задания для самостоятельной работы обучающихся по отдельным разделам (темам) курса применительно к отдельным формам обучения определяются преподавателем. В процессе самостоятельной работы обучающихся используются такие виды оценочных средств, как тестирование, реферат, эссе и т.д.

Задания для самостоятельной работы ко всем разделам:

1. Подготовка обзоров основной учебной и дополнительной литературы, правовых актов по основным разделам (темам) дисциплины (модуля).

2. Подготовка доклада с электронной презентацией по проблемным темам дисциплины (тематика определяется преподавателем).

Задания к разделу (модулю) 1. Межличностное общение как социально-психологическая категория»:

1. Подготовка обзора рекомендованной литературы по дискуссионным вопросам о становлении и развитии специалиста как профессионального коммуникатора.

2. Работа с тестами и вопросами для самопроверки.

3. Моделирование и анализ конкретных, значимых с позиции практики межличностного общения ситуаций.

4. Заполнение таблицы на основе изучения учебной литературы, материалов лекций.

Вид (направление) коммуникативной деятельности	Психологические качества, необходимые для успешного выполнения коммуникативной деятельности	Способы (приемы) развития качеств коммуникатора	Психологические технологии и техники развития профессиональных качеств коммуникатора

Задания к разделу 2 «Способы оптимизации межличностного общения»:

1. Работа с тестами и вопросами для самопроверки.

2. Моделирование или анализ конкретных, значимых с позиции коммуникативной деятельности судебного эксперта ситуаций.

3. Заполнение таблицы на основе изучения учебной литературы, материалов лекций.

Вид (направление) профессиональной деятельности коммуникатора	Разновидность (форма) деструкции	Психологические способы (приемы) профилактики (преодоления) трудностей межличностного общения	Психологические способы (приемы) профилактики (преодоления) дефектов общения

4. Формулировка собственной точки зрения по вопросам психологической культуры труда специалиста и соответствующих коммуникативных требований к его личности.

5. Конструирование индивидуальных заданий, нацеленных на развитие социального интеллекта обучающихся.

Темы рефератов-резюме:

1. Структура и функции межличностного общения.
2. Типы, виды, уровни межличностного общения.
3. Роль межличностного общения в жизни человека.
4. Манеры (стили) общения.
5. Темперамент как психологическое свойство личности, его влияние на характер межличностного общения.
6. Характер личности, необходимость учета его особенностей в ходе межличностного общения.
7. Речь как психический познавательный процесс.
8. Каналы невербальной коммуникации в межличностном общении.
9. Слушание как фактор эффективности межличностного общения.

10. Виды слушания. Характеристика активного, пассивного, эмпатического стилей слушания.
11. Половые различия в использовании невербальных средств общения.
12. Мужской и женский стили общения.
13. Классификация трудностей межличностного общения.
14. Эмоциональные и субъективные барьеры межличностного общения.
15. Коммуникативные барьеры в межличностном общении.
16. Способы и приемы преодоления коммуникативных барьеров.
17. Межличностные отношения и взаимопонимание.
18. Имидж и невербальное поведение.
19. Специфика межличностного восприятия.
20. Особенности формирования первого впечатления.
21. Сущность взаимопонимания и этапы его установления.
22. Контексты межличностного взаимодействия.
23. Пространство межличностного взаимодействия.
24. Сценарии и механизмы взаимодействия.
25. Ритуальное поведение в межличностном взаимодействии.
26. Основные стратегии воздействия на человека.
27. Манипуляция в межличностном общении.
28. Конфликтные ситуации и конфликты.
29. Фазы развития конфликта. Исходы конфликтных ситуаций.
30. Агрессивное поведение как проявление конфронтации.

Модельные задания:

1. Просмотрите короткий (3–5 мин.) видеофрагмент ситуации беседы сотрудника правоохранительного органа с гражданином. Объясните значение жестов, которыми пользовался сотрудник. Нужны ли эти жесты в данной ситуации. Какова дистанция, на которой проходило общение. Целесообразна ли она?

2. Произнесите слово «здравствуйте» с десятью оттенками: страха, удовольствия, дисциплинирования, удивления, упрека, радости, неудовольствия, достоинства, иронии, безразличия. Все эти состояния должны быть написаны на отдельных карточках.

Слушающие должны их определить, не зная оттенка «здоровывающегося».

3. Напишите брачное объявление, выделяя свои достоинства, которыми могут заинтересоваться другие люди. Необходимо выделять именно психологические, а не эстетические характеристики, тем более наличие (или отсутствие) квартиры, дачи, машины и т.д.

4. Составьте психологический портрет своего «идеала», включив в него не менее 10–12 качеств личности, которые можно проявить в межличностном общении.

5. Занесите в таблицу основные признаки проявления искренности – лживости собеседника и доверия – недоверия к нему со стороны слушателя.

№ п/п	**Признаки искренности**	**Признаки лживости**
	Невербальные (неречевые)	
1		
2		
3…		
	Вербальные (речевые)	
1		
2		
3…		

№ п/п	**Признаки доверия**	**Признаки недоверия**
1		
2		
3…		

6. Существует ряд невербальных признаков, зная которые можно с определенной долей вероятности определять симпатию или антипатию к вам со стороны собеседника. В таблице, приведенной ниже, отразите эти признаки.

№ п/п	**Признаки симпатии**	**Признаки антипатии**
1		
2		
3…		

7. Проведите самоанализ результатов тестирования. Составьте план действий по коррекции результатов тестирования, выделив свойства, мешающие эффективному общению.

III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При реализации различных видов занятий будут использоваться следующие образовательные технологии: проблемная лекция; лекция-дискуссия; презентация проектов; профессиональные и ролевые игры; анализ конкретных ситуаций (следственных, судебных разбирательств, судебных экспертиз); работа в малых группах, «кейс-стади» (казусы), дискуссия, круглый стол, тренинги и другие.

Удельный вес занятий, проводимых в активных и интерактивных формах, определяется главной целью программы, особенностью контингента обучающихся и содержанием учебной дисциплины «Практика

межличностного общения». В целом в учебном процессе они будут составлять не менее 50 % аудиторных занятий.

Семестр	Вид занятий	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
3	Лекции	1. Проблемная лекция.	4
		2. Лекция-исследование.	2
	Практические занятия	1.Анализ конкретных ситуаций (разбор казусов). 2. Индивидуальные задания. 3. Презентации проектов. 4. Профессиональная ролевая игра. 5. Тренинг и т.д.	6 4 2 4 4
		Итого	26

IV. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

4.1. Контрольные вопросы:

1. Понятие и характеристики межличностного общения.
2. Уровни общения и их характеристики.
3. Функции общения.
4. Структурный анализ общения.
5. Теории межличностного общения.
6. Роль межличностного общения в развитии личности.
7. Развитие общения в онтогенезе.
8. Понятие «межличностная коммуникация».
9. Аксиомы межличностной коммуникации.
10. Особенности вербальной коммуникации.
11. Функции невербальной коммуникации.
12. Структура межличностного взаимодействия.
13. Ритуальное поведение в межличностном взаимодействии.
14. Феномен личного влияния.
15. Виды лидерства.
16. Типы личного влияния.
17. Стратегии и тактики влияния и манипулирования.
18. Понятие «социальная перцепция».
19. Стереотипы и ошибки восприятия.
20. Закономерности понимания.
21. Каузальная атрибуция.
20. Межличностные отношения.
21. Формальные и неформальные межличностные отношения.
22. Критерии успешного общения.

23. Общительность, контактность, коммуникативная компетентность.
24. Стили общения.
25. Трудности общения.
26. Дефекты общения.
27. Экстремально-конфликтологическая компетентность.

4.2. Перечень вопросов для подготовки к зачету:

1. Понятие, виды, структура межличностного общения.
2. Формы делового и профессионального общения.
3. Принципы построения делового и профессионального общения.
4. Организация общения.
5. Коммуникативные навыки.
6. Внешние проявления психологических типов собеседника.
7. Визуальные признаки принадлежности криминальной среде.
8. Факторы восприятия и понимания партнера по общению.
9. Эффекты первого впечатления.
10. Признаки «превосходства», «привлекательности» и «отношения к нам».
11. Эмпатия в структуре профессионально-значимых качеств коммуникатора.
12. Приемы изучения психологии собеседника.
13. Установление взаимоотношений с собеседником.
14. Расположение собеседников в пространстве.
15. Понятие и виды психологической совместимости.
16. Специфика речевого поведения в межличностном общении.
17. Признаки свойств и состояний говорящего.
18. Система уловок собеседника.
19. Речевые построения, выдающие ложь.
20. Правила письменно-речевого обмена информацией.
21. Способы (правила) фиксации значимой информации в процессе общения.
22. Значения зрительного контакта.
23. «Чтение» лица собеседника.
24. Психологическое значение невербальных проявлений собеседника.
25. Особенности невербальной культуры народов мира.
26. Нерефлексивное и рефлексивное слушание.
27. Приемы эффективного слушания.
28. Психологические способы воздействия: внушение, убеждение.
29. Обратная связь в общении.
30. Техника комплимента.
31. Техника вопросов и ответов.

32. Техника аргументации.
33. Техника эффективной критики.
34. Техника взаимодействия во время интервью.
35. Управление эмоциями.
36. Предупреждение и разрешение межличностных конфликтов.
37. Развитие способности к межличностному общению.
38. Методы повышения коммуникативной компетентности.
39. Роль социализации в общении человека.
40. Роль этической культуры в общении человека.

4.3. Тестирование

Условия выполнения:

1. Максимальное время выполнения заданий 50 минут.

2. В каждом тесте предлагается четыре варианта ответов. Тестируемый получает по 1 баллу за правильный выбор в заданиях, предполагающих один правильный ответ; по 0,5 баллов за правильный выбор в заданиях, предполагающих 2 правильных ответа, по 0,33 балла за правильный выбор в заданиях, предполагающих три правильных ответа; 0,25 балла за правильный ответ в заданиях, касающихся установления соответствия.

1. Установление и развитие психологического контакта в процессе общения – это:

а) перцептивная сторона общения;
б) интерактивная сторона общения;
в) коммуникативная сторона общения;
г) идентификация.

2. Если один из участников общения наделяет другого своими чертами характера, чувствами, желаниями, то данный процесс называется:

а) идентификацией; б) эмпатией; в) рефлексией; г) перцепцией.

3. Что свойственно манипуляторному стилю межличностного общения?

а) тайный характер намерений;
б) психологическое воздействие, применяемое для достижения личной цели;
в) ясность совместных намерений;
г) несформированность занимаемой позиции.

4. Что является сущностной характеристикой внушения?

а) некритическое восприятие информации;

б) недоверие;
в) критичность;
г) убедительность.

5. На основе какого механизма осуществляется познание другого человека?
а) эмпатия;
б) рефлексия;
в) идентификация;
б) все ответы верны.

6. Передача эмоционального состояния человеку в отличие от смыслового воздействия на него, называется:
а) убеждением; б) психическим заражением; в) эмпатией; г) рефлексией.

7. В какой форме может протекать деловое общение?
а) переговоры;
б) брифинг;
в) совещание;
д) беседа.

8. Собеседник, который обычно драматизирует события, очень чувствителен и раним, по своему темпераменту:
а) холерик; б) флегматик; в) меланхолик; г) сангвиник.

9. Какой из перечисленных ниже компонентов характеризует мотивационную составляющую личности собеседника?
а) обученность;
б) развитость;
в) воспитанность;
г) направленность.

10. Подберите синоним к слову восприятие.
а) сенсибилизация; б) синхронизация; в) адаптация; г) перцепция.

11. Как называется человек, который легко вступает в контакт с окружающими людьми?
а) интроверт; б) амбиверт; в) экстраверт; г) астеник.

12. В каком из вариантов ответа перечислены основные стороны общения?
а) коммуникативная, интерактивная, перцептивная;

б) познавательная, организационная, управленческая;
в) вербальная, производственная, образовательная;
г) воспитательная, практическая, информационная.

13. Ученый, первый изучивший пространственную организацию общения:
а) Э. Берн; б) А. Пиз; в) Э. Холл; г) А. Шефлен.

14. В межличностном общении довольно часто возникает вопрос о том, как рассуждает и какие решения принимает собеседник. Такая мыслительная работа инициатора общения называется:
а) идентификацией; б) антиципацией; в) рефлексией; г) эмпатией.

15. В психологии понимание эмоционального состояния собеседника посредством сопереживания, проникновения в его субъективный мир называется:
а) идентификацией; б) рефлексией; в) эмпатией; г) синтонией.

16. К вербальным средствам общения относят:
а) мимику; б) речь; в) жесты; г) зрительный контакт.

17. Задачи, решаемые инициатором общения на начальном этапе беседы:
а) установление контакта с собеседником;
б) создание благоприятной атмосферы для беседы;
в) привлечение внимания к цели и теме разговора;
г) разработка плана совместных действий.

18. Основанием внутреннего диалога выступает:
а) вопрос; б) диспут; в) ответ; г) размышление.

19. Что такое аргументация?
а) способ убеждения кого-либо посредством логически значимых доводов;
б) способ восприятия значимых логических доводов;
в) средство доведения до собеседника важной информации;
г) завершающаяся стадия межличностного общения.

20. Какой из стилей поведения в конфликтной ситуации наиболее рационален?
а) приспособление;
в) компромисс;
г) сотрудничество;

д) избегание.

21. Отрасль психологии, посвященная поведению человека, тому, как человек воспринимает других, общается, влияет на других:

а) общая психология; б) социальная психология; в) клиническая психология; г) психологическое консультирование.

22. При урегулировании межличностных отношений особенно существенна рефлексивность инициатора общения — способность адекватно:

а) информировать собеседника обо всех нюансах дела;

б) осуществлять социально-ролевую идентификацию, избегать поспешных суждений;

в) воспринимать доказательственную информацию в устной форме, в условиях непосредственности и непрерывности;

г) влиять на социальную ответственность партнера.

23. Какие особенности собеседника в наибольшей степени характеризуют его как волевого человека?

а) знание жизни, интуиция, профессиональные навыки;

б) высокая культура, интеллигентность, образованность;

в) обязательность, терпение, смелость, принципиальность;

г) высокое правосознание, профессиональное мастерство.

24. Что означает термин пантомимика?

а) выразительное движение рук;

б) особенности телосложения человека;

в) совокупность движений мускулатуры лица, сопровождающих эмоции;

г) выразительные движения всего тела, отображающие чувства и отношение человека.

25. Индивидуально-психологические особенности личности, являющиеся условием успешного выполнения коммуникативной деятельности, соответствуют термину:

а) одаренность; б) талант; в) способности; г) задатки.

25. Какая сторона профессиональной деятельности специалиста связана с документированием полученной в ходе общения информации:

а) организационная; б) удостоверительная; в) конструктивная; г) социальная.

26. Какой из этих вопросов в наибольшей мере предполагает установление мотивов участников деловой встречи?

а) кто? б) ради чего? в) где? г) почему?

27. Какое из перечисленных ниже понятий не является структурным компонентом личности собеседника?

а) возрастные особенности; б) анатомические особенности; в) жизненный опыт; г) направленность.

28. Какое качество необходимоюристу при осуществлении им воспитательной деятельности?

а) умение разъяснять сущность правовой нормы;

б) склонность к научно-исследовательской деятельности;

в) гуманность;

г) умение налаживать контакты с людьми.

29. Какие функции выполняет невербальная (несловесная) коммуникация?

а) прогностическую;

б) убеждающую;

в) иллюстративную;

в) экспрессивную.

30. Ложность информации, передаваемой собеседником, может диагностироваться с помощью наблюдения за следующими признаками:

а) дрожь в голосе;

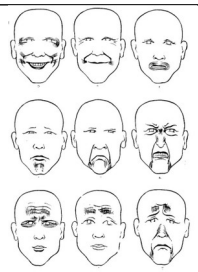
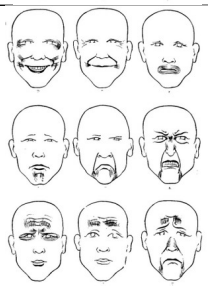
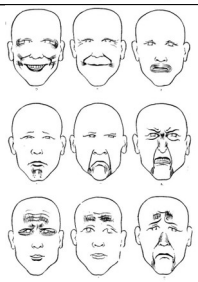
б) изменение цвета лица;

в) заикание;

г) красноречие.

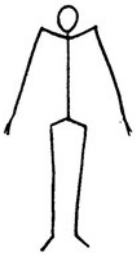
31. Какому эмоциональному состоянию человека соответствуют эти мимические схемы?

Ярость	

Презрение	
Внимание	
Удовольствие	

32. Какому состоянию человека, его отношению к другому человеку соответствуют эти позы?

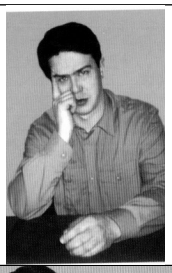
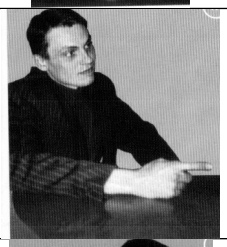
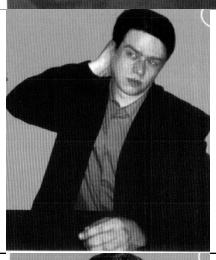
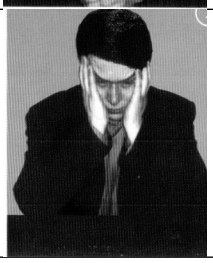
Робкий, виноватый, убитый горем	
Высокомерие, пренебрежение, самоуверенность	

Смущение, застенчивость, печаль	
Удивление, нерешительность, недоумение	

33. Каким эмоциональным состояниям соответствуют эти фотографии?

Счастье	
Страх	
Гнев	
Удивление	

34. Подберите к каждой фразе соответствующее фотоизображение.

«Я Вас внимательно слушаю, говорите же, ну».	
«Это произвол. Вы ответите за это»!	
«Вот это да»!	
«Нет, я не смогу это пережить».	

35. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман, демонстрация доброты) – это ... общение:

а) манипулятивное;
б) деловое;
в) светское;
г) фатическое.

36. Побудитель к общению, связанный с удовлетворением определенной потребности – это:

а) интерес; б) мотив; в) целеустремленность; г) решительность.

37. Определите, какая сторона общения означает процесс обмена информацией?

а) интерактивная;
б) перцептивная;
в) коммуникативная;
г) регулятивная.

38. Определите, как называется группа средств невербального общения, которая характеризуется включением в речь пауз, плача, смеха, вздохов, кашля:

а) экстралингвистика; б) проксемика; в) кинесика; г) такесика.

39. Какое направление психологии занимается изучением норм пространственной и временной организации общения?

а) такесика;

б) проксемика;

в) кинесика;

г) просодика.

40. Форма познания другого человека, основанная на возникновении к нему положительных чувств, называется:

а) аттракцией; б) рефлексией; в) идентификацией; г) сенсибилизацией.

41. Такесика изучает специфику:

а) жестикуляции;

б) визуального контакта;

в) прикосновения людей друг к другу;

г) мимических проявлений.

42. Суггестия в межличностных коммуникациях – это:

а) способ внушения; б) способ самопрезентации; в) способ ухода от взаимных договоренностей; г) способ убеждения.

43. Этика критических замечаний предполагает:

а) оценку конкретных действий; б) оценку поступков; в) оценку личности; г) оценку поведения.

44. Аттракция в коммуникациях способствует:

а) расположению партнеров друг к другу;

б) привлечению к себе внимания;

в) избеганию конфликта;

г) возникновению смысловых затруднений.

45. Основанием возникновения конфликта выступает:

а) мотив конфликта; б) позиция конфликтующих сторон; в) предмет конфликта; г) стороны конфликта.

46. Внутриличностный конфликт обуславливается:

а) конфликтом человека с самим собой; б) противоречиями в интересах близких людей; в) нервным срывом; г) эмоциональной разрядкой.

47. Консенсус — это:

а) соглашение по спорному вопросу;

б) соглашение, устраивающее конфликтующие стороны на основе взаимных уступок;

в) несогласие по спорному вопросу;

г) приспособление одной из конфликтующих сторон к позиции другой.

48. Ригидность — это:

а) отсутствие гибкости в поведении;

б) стереотипность восприятия;

в) трудности в адаптации в связи с изменившейся обстановкой;

г) отсутствие способности критически мыслить.

49. Динамика конфликта выражается в двух понятиях:

а) этапы конфликта; б) фазы конфликта; в) содержание конфликта; г) структура конфликта.

50. Конфликт в переводе с латинского языка означает:

а) отрицание; б) столкновение; в) противоречие; г) враждебность.

Критерии оценивания тестового контроля знаний

Обучающимся даны правильные ответы на

91-100% заданий – «отлично»;

81-90% – «хорошо»;

71-80% – «удовлетворительно»;

70% заданий и менее – «неудовлетворительно».

V. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Основная литература:

1. *Давыдов Н.А., Аминов И.И.* Психология в профессиональной деятельности : учебник / Н. А. Давыдов, И. И. Аминов. – М. : Проспект, 2017. – 224 с. // http://megapro.msal.ru/ProtectedView/Book/ViewBook/175 (дата обращения: 03.02.2020).

2. *Караяни А.Г.* Психология общения и переговоров в экстремальных условиях : учеб. пособие / А. Г. Караяни, В. Л. Цветков. – М. : ЮНИТИ,

Закон и право, 2011. - 247 с. // http://megapro.msal.ru/MegaPro/Web/SearchResult/ToPage/1
3. *Леонтьев А.А.* Психология общения : учеб. пособие / А. А. Леонтьев. - 3-е изд. - М. : Смысл, 1999. – 365 с. // http://megapro.msal.ru/MegaPro/Web/SearchResult/ToPage/1

Дополнительная литература:

4. *Аминов И.И., Давыдов Н.А., Кокурин А.В.* Юридическая психология: учебник для бакалавров / И. И. Аминов, Н. А. Давыдов, А. В. Кокурин; ред.: Н. А. Давыдов, И. И. Аминов ; Моск. гос. юрид. ун-т им. О.Е. Кутафина (МГЮА). – М.: Проспект, 2015. – 304 с. //http://megapro.msal.ru/ProtectedView/Book/ViewBook/73 (дата обращения: 03.02.2020).
5. *Давыдов Н.А.* Современная подготовка юристов: бакалавров, специалистов и магистров в вузах России (опыт проектирования и реализации): монография / Н. А. Давыдов, И. И. Аминов, С. П. Поляков ; ред. Н. А. Давыдов. – М.: Проспект, 2015. – 208 с. //http://megapro.msal.ru/MegaPro/Web/SearchResult/ToPage/1 9 (дата обращения: 25.06.2019).
6. *Короткова П.Е.* Практические навыки адвоката : учебное пособие для бакалавриата / П. Е. Короткова ; Моск. гос. юрид. ун-т им. О.Е. Кутафина (МГЮА). – М. : Норма, 2018 : ИНФРА-М. – 144 с. // http://megapro.msal.ru/MegaPro/Web/SearchResult/ToPage/1 (дата обращения: 03.02.2020).
7. *Макаров С.Ю.* Теория и практика консультирования (Особенности работы адвоката) : учеб. пособие для магистратуры / С. Ю. Макаров ; Моск. гос. юрид. ун-т им. О.Е. Кутафина (МГЮА). – М. : НОРМА: ИНФРА-М, 2017. – 112 с. // http://megapro.msal.ru/MegaPro/Web/SearchResult/ToPage/1 (дата обращения: 03.02.2020).
8. *Сорокотягин И.Н.* Юридическая психология : учебное пособие / И. Н. Сорокотягин. – 2-е изд., стер. – М. : Дашков и К, 2019. – 224 с. // http://megapro.msal.ru/MegaPro/Web/SearchResult/ToPage/1 (дата обращения: 03.02.2020).

VI. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Обеспечение образовательного процесса иными библиотечно-информационными ресурсами и средствами обеспечения образовательного процесса

Обучающимся обеспечивается доступ (удаленный доступ) к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам. Полнотекстовая рабочая программа учебной дисциплины (модуля) размещена в Цифровой научно-образовательной и социальной сети Университета (далее - ЦНОСС), в системе которой функционируют «Электронные личные кабинеты обучающегося и научно-педагогического работника». Доступ к материалам возможен через введение индивидуального пароля. ЦНОСС предназначена для создания личностно-ориентированной информационно-коммуникационной среды, обеспечивающей информационное взаимодействие всех участников образовательного процесса Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), в том числе предоставление им общедоступной и персонализированной справочной, научной, образовательной, социальной информации посредством сервисов, функционирующих на основе прикладных информационных систем Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА).

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). Помимо электронных библиотек Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), он обеспечен индивидуальным неограниченным доступом ко всем удаленным электронно-библиотечным системам, базам данных и справочно-правовым системам, подключенным в Университете имени О.Е. Кутафина (МГЮА) на основании лицензионных договоров, и имеющие адаптированные версии сайтов для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья.

Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивают возможность одновременного доступа 100 процентов обучающихся из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), так и вне ее.

Фонд электронных ресурсов Библиотеки включает следующие справочно-правовые системы, базы данных и электронные библиотечные системы:

6.1.1. Справочно-правовые системы:

1.	ИС «Континент»	сторонняя	http://continent-online.com	ООО «Агентство правовой интеграции «КОНТИНЕНТ», договоры: - № 18032020 от 20.03.2018 г.

				с 20.03.2018 г. по 19.03.2019 г.; - № 19012120 от 20.03.2019 г. с 20.03.2019 г. по 19.03.2020 г.; - № 20040220 от 02. 03. 2020 г. С 20.03.2020 г. по 19.03.2021 г.
2.	СПС Westlaw Academics	сторонняя	https://uk.westlaw.com	Филиал Акционерного общества «Томсон Рейтер (Маркетс) Юроп СА», договоры: - № 2TR/2019 от 24.12.2018 г. с 01.01.2019 г. по 31.12.2019 г.; - №RU03358/19 от 11.12.2019 г., с 01.01.2020 по 31.12.2020
3.	КонсультантПлюс	сторонняя	http://www.consultant.ru	Открытая лицензия для образовательных организаций
4.	Гарант	сторонняя	https://www.garant.ru	Открытая лицензия для образовательных организаций

6.1.2. Базы данных:

1.	Web of Science	сторонняя	https://apps.webofknowledge.com	ФГБУ «Государственная публичная научно-техническая библиотека России»: - сублицензионный договор № WOS/668 от 02.04.2018 г.; - сублицензионный договор № WOS/349 от 05.09.2019 г.; ФГБУ «Российский фонд фундаментальных исследований» (РФФИ),

				сублицензионный договор № 20-1566-06235 от 22.09.2020 г.
2.	Scopus	сторонняя	https://www.scopus.com	ФГБУ «Государственная публичная научно-техническая библиотека России»: - сублицензионный договор № SCOPUS/668 от 09 января 2018 г.; - сублицензионный договор № SCOPUS/349 от 09 октября 2019 г.; ФГБУ «Российский фонд фундаментальных исследований» (РФФИ), сублицензионный договор № 20-1573-06235 от 22.09.2020 г.
3.	Коллекции полнотекстовых электронных книг информационного ресурса EBSCOHost БД eBook Collection	сторонняя	http:// web.a.ebscohost.com	ООО «ЦНИ НЭИКОН», договор № 03731110819000006 от 18.06.2019 г. бессрочно
4.	Национальная электронная библиотека (НЭБ)	сторонняя	https://rusneb.ru	ФГБУ «Российская государственная библиотека», договор № 101/НЭБ/4615 от 01.08.2018 г. с 01.08.2018 по 31.07.2023 г. (безвозмездный)
5.	Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина	сторонняя	https://www.prlib.ru	ФГБУ «Президентская библиотека имени Б. Н. Ельцина, Соглашение о сотрудничестве № 23

				от 24.12.2010 г., бессрочно
6.	НЭБ eLIBRARY.RU	сторонняя	http://elibrary.ru	ООО «РУНЕБ», договоры: - № SU-13-03/2019-1 от 27.03.2019 г. с 01.04.2019 г. по 31.03.2020 г.; - № ЭР-1/2020 от 17.04.2020 г. с 17.04.2020 г. по 16.04.2021 г.
7.	Legal Source	сторонняя	http://web.a.ebscohost.com	ООО «ЦНИ НЭИКОН», договор № 414-EBSCO/2020 от 29.11.2019 г., с 01.01.2020 по 31.12.2020
8.	ЛитРес: Библиотека	сторонняя	http://biblio.litres.ru	ООО «ЛитРес», договор № 290120/Б-1-76 от 12.03.2020 г. с 12.03.2020 г. по 11.03.2021 г.

6.1.3. Электронно-библиотечные системы:

1.	ЭБС ZNANIUM.COM	сторонняя	http://znanium.com	ООО «Научно-издательский центр ЗНАНИУМ», договоры: - № 3489 эбс от 14.12.2018 г. с 01.01.2019 г. по 31.12.2019 г.; - № 3/2019 эбс от 29.11.2019 г. с 01.01.2020 г. по 31.12.2020 г.
2.	ЭБС Book.ru	сторонняя	http://book.ru	ООО «КноРус медиа», договоры: - № 18494735 от 17.12.2018 г. с 01.01.2019 г. по 31.12.2019 г.; - № ЭБ-2/2019 от 29.11.2019 г. с 01.01.2020 г. по 31.12.2020 г.

3.	ЭБС Проспект	сторонняя	http://ebs.prospekt.org	ООО «Проспект», договоры: -№ ЭБ-1/2019 от 03.07.2019 г. с 03.07.2019 г. по 02.07.2020 г; - № ЭБ-2/2020 от 03.07.2020 г. с 03.07.2020 г. по 02.03.2021 г.
4.	ЭБС Юрайт	сторонняя	http://www.biblio-online.ru	ООО «Электронное издательство Юрайт», договоры: -№ ЭБ-1/2019 от 01.04.2019 г. с 01.04.2019 г. по 31.03.2020 г.; - № ЭБ-1/2020 от 01.04.2020 г. с 01.04.2020 г. по 31.03.2021 г.

Университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА) обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

6.2. Перечень программного обеспечения (ПО), установленного на компьютерах, задействованных в образовательном процессе по учебной дисциплине (модулю)

Все аудитории, задействованные в образовательном процессе по реализации учебной дисциплины (модуля), оснащены следующим ПО:

№	Описание ПО	Наименование ПО, программная среда, СУБД	Вид лицензирования
ПО, устанавливаемое на рабочую станцию			
1.	Операционная система	Windows 7	Лицензия
		Windows 10	Лицензия
		По договорам: № 32009118468 от 01.06.2020 г. № 31907826970 от 27.05.2019 г. № 31806485253 от 20.06.2018 г. №31705236597 от 28.07.2017 г. №31604279221 от 12.12.2016 г.	

4.	Антивирусная защита	Kaspersky Workspace Security	Лицензия
		По договорам: *№ 31907848213 от 03.06.2019 г.* *№ 31806590686 от 14.06.2018* №31705098445 от 30.05.2017 № 31603346516 от 21.03.2016	
5.	Офисные пакеты	Microsoft Office	Лицензия
		По договорам: № 32009118468 от 01.06.2020 г. № 31907826970 от 27.05. 2019 г. № 31806485253 от 21.06.2018 г. №31705236597 от 28.07.2017 г. №31604279221 от 12.12.2016 г.	
7.	Архиваторы	7-Zip	Открытая лицензия
		WinRar	Открытая лицензия
8.	Интернет браузер	Google Chrome	Открытая лицензия
9.	Программа для просмотра файлов PDF	Adobe Acrobat reader	Открытая лицензия
		Foxit Reader	Открытая лицензия
10.	Программа для просмотра файлов DJVU	DjVu viewer	Открытая лицензия
11.	Пакет кодеков	K-Lite Codec Pack	Открытая лицензия
12.	Видеоплеер	Windows Media Player	В комплекте с ОС
		vlc pleer	Открытая лицензия
		flashpleer	Открытая лицензия
13.	Аудиоплеер	Winamp	Открытая лицензия
12.	Справочно- правовые системы (СПС)	Консультант плюс	Открытая лицензия
		Гарант	Открытая лицензия

Университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА) располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам, и обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работ обучающихся, предусмотренных учебным планом.

В реализации дисциплины (модуля) задействованы учебные аудитории для проведения лекционных занятий, практических (семинарских) занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Для проведения занятий лекционного типа обучающимся предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, которые хранятся на электронных носителях.

6.3. Помещения для самостоятельной работы обучающихся

Помещения для самостоятельной работы обучающихся располагаются по адресу: Москва, ул. Садовая-Кудринская, д.9, стр.1. Они оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в ЭИОС Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА) и включают в себя:

1. Электронный читальный зал на 135 посадочных мест:
стол студенческий двухместный – 42 шт.,
стол студенческий трехместный – 10 шт.,
кресло для индивидуальной работы – 3 шт,
стул – 135 шт.,
компьютер студенческий 50 MAC AB – 76 шт. (компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечивает доступ в электронную информационно-образовательную среду),
проектор с моторизованным лифтом Epson EB-1880 – 1 шт.,
экран Projecta с электронным приводом – 1 шт.

2.Электронный читальный зал располагается на первом этаже, предназначенного для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, рабочие места в читальном зале оборудованы современными эргономичными моноблоками с качественными экранами, а также аудио гарнитурами.

Комплекс средств:
рабочее место с увеличенным пространством – 2 шт.,
наушники «накладного» типа – 1 компл.,
лупа ручная для чтения 90mmx13.5mm – 1 шт.,
линза Френеля в виниловой рамке 300*190 – 1 шт.

3. Читальные залы на 93 посадочных мест:
стол студенческий двухместный – 24 шт.,
стол студенческий трехместный – 2 шт.,
кресло для индивидуальной работы – 7 шт.,
стул – 93 шт.,
компьютер студенческий 50 MAC AB – 11 шт.

4. Абонемент научной литературы на 4 посадочных мест:
стол студенческий одноместный – 4 шт.,
компьютер студенческий 50 MAC AB – 4 шт.,
стул – 4 шт.

Учебная дисциплина (модуль) обеспечена помещением для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.