

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ У.Д. АЛИЕВА»

Факультет психологии и социальной работы

Кафедра психологии образования и развития



Ф.О. Семенова

« 29 »

06

2023 г.

**Рабочая программа дисциплины**

**Психология делового общения**

*(наименование дисциплины (модуля))*

Направление подготовки

**39.03.02 Социальная работа**

*(шифр, название направления)*

Направленность (профиль) подготовки

**Социальная работа в системе социальных служб**

Квалификация выпускника

**бакалавр**

Форма обучения

**Заочная**

**Год начала подготовки - 2019**

Карачаевск, 2023

Составитель: к.п.н., доцент Г.А.Чомаева

*Чомаева*

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 39.03.02 – Социальная работа, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 5 февраля 2018 г. № 76 образовательной программой высшего образования по направлению подготовки 39.03.02 – Социальная работа, профиль – Социальная работа в системе социальных служб; локальными актами КЧГУ.

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры  
Психологии образования и развития на 2023-2024 уч. год

Протокол № 10 от 16.06.2023 г.

Заведующий кафедрой

*Чомаева*

*Г.А. Чомаева*

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Наименование дисциплины (модуля).....	4
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.....	4
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.....	5
5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	6
5.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах).....	6
5.2. Виды занятий и их содержание.....	8
5.3. Тематика и краткое содержание лабораторных занятий.....	10
5.4. Примерная тематика курсовых работ.....	10
5.5. Самостоятельная работа и контроль успеваемости.....	10
6. Образовательные технологии.....	11
7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю).....	12
7.1. Описание шкал оценивания степени сформированности компетенций.....	12
7.2. Типовые контрольные задания или иные учебно-методические материалы, необходимые для оценивания степени сформированности компетенций в процессе освоения учебной дисциплины.....	16
7.2.1. Типовые темы к письменным работам, докладам и выступлениям:.....	16
7.2.2. Примерные вопросы к итоговой аттестации (зачет).....	18
7.2.3. Тестовые задания для проверки знаний студентов.....	19
7.2.4. Бально-рейтинговая система оценки знаний бакалавров.....	22
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины. Информационное обеспечение образовательного процесса.....	24
8.1. Основная литература:.....	24
8.2. Дополнительная литература:.....	24
9. Методические указания для обучающихся по освоению учебной дисциплины (модуля).....	24
10. Требования к условиям реализации рабочей программы дисциплины (модуля).....	25
10.1. Общесистемные требования.....	25
10.2. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины.....	25
10.3. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения.....	25
10.4. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы.....	26
11. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.....	27
12. Лист регистрации изменений.....	29

## 1. Наименование дисциплины (модуля) Психология делового общения

**Целью изучения дисциплины** является формирование у студентов целостного представления о сущности и структуре делового общения, его месте в деятельности социального работника; о факторах и условиях его эффективности, а также формирование основных навыков ведения переговоров, бесед, дискуссий и других форм общения.

Для достижения цели ставятся **задачи**:

- повысить компетентность будущих социальных работников в области понимания, прогнозирования и управления социальными процессами;
- развить навыки эффективного общения социальных работников как профессионального качества, необходимого для работы в практике

Цели и задачи дисциплины определены в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 39.03.02 – Социальная работа (квалификация – «бакалавр»).

## 2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.ДВ.12.02 «Психология делового общения» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1. «Дисциплины (модули)».

Дисциплина изучается:

- по очной форме обучения в 7 семестре 4 курса;
- по заочной форме обучения на зимней сессии 5 курса

<b>МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП</b>	
Индекс	Б1.В.ДВ.12.02
<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>	
Для успешного освоения дисциплины студент должен иметь базовую подготовку по общей психологии, социальной психологии, русскому языку и культуре речи, профессиональной этике	
<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>	
Освоение дисциплины является основой для последующего изучения курсов по выбору, подготовки и оформлению выпускной квалификационной работы	

## 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины «Психология делового общения» направлен на формирование следующих компетенций обучающегося:

Код компетенций	Содержание компетенции в соответствии с ФГОС ВО/ ПООП/ ООП	Индикаторы достижения компетенций	Декомпозиция компетенций (результаты обучения) в соответствии с установленными индикаторами
<b>УК-5</b>	УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском	УК.Б-5.1 демонстрирует уважительное отношение к историческому и культурному наследию различных этнических групп, опираясь на знания этапов исторического и культурного развития России	<b>Знать:</b> разновидности делового общения (деловая беседа, деловые переговоры, деловые совещания, публичные выступления); основные психологические особенности различных видов делового общения; психологические приемы и техники проведения

	контекстах	УК.Б-5.2 выбирает форму взаимодействия с другими социальными группами на основе полученной информации об их культурных и социально-исторических особенностях, включая философские и этические учения УК.Б-5.3 осуществляет межкультурную коммуникацию в соответствии с принятыми нормами и правилами в различных ситуациях межкультурного взаимодействия	переговорного процесса <b>Уметь:</b> устанавливать взаимодействие с представителями различных социальных групп; практически организовывать диалог и сотрудничество, реализовывать принципы толерантного взаимодействия в рамках профессиональной деятельности; координировать совместную деятельность клиентов, коллег и социальных партнеров; <b>Владеть:</b> развитыми коммуникативными навыками; современными технологиями конструктивного общения с представителями различных социальных групп
<b>ПК-1</b>	ПК-1 Способен к проведению оценки обстоятельств, которые ухудшают или могут ухудшить условия жизнедеятельности граждан, определению индивидуальных потребностей граждан в предоставлении социальных услуг, социального сопровождения, мер социальной поддержки и государственной социальной помощи	ИПК-1.1. Применяет методы диагностики причин, ухудшающих условия жизнедеятельности граждан	<b>Знать:</b> особенности конфликта как деструктивной формы общения; понятие коммуникативных барьеров <b>Уметь:</b> предупреждать, регулировать и разрешать типичные конфликты; проводить диагностику конфликта для его оптимального разрешения; определять степень конфликтности личности; <b>Владеть:</b> навыками определения собственного стиля поведения в конфликтах; навыками предупреждения конфликтов в межличностном общении; методами психологической защиты в общении с конфликтными людьми; навыками выработки мер по разрешению конфликтов.

**4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоемкость (объем) дисциплины (модуля) составляет 2 ЗЕТ, 72 академических часа.

Объем дисциплины	Всего часов	
	для очной формы обучения	для заочной формы обучения
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>		72
<b>Аудиторная работа (всего):</b>		6

в том числе:

лекции		
семинары, практические занятия		6
<b>Внеаудиторная работа:</b>		
Внеаудиторная работа также включает индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, групповые, индивидуальные консультации и иные виды учебной деятельности, предусматривающие групповую или индивидуальную работу обучающихся с преподавателем), творческую работу (эссе), рефераты, контрольные работы и др.		
<b>Самостоятельная работа обучающихся (всего)</b>		62
<b>Контроль самостоятельной работы</b>		4
<b>Вид промежуточной аттестации обучающегося (зачет / экзамен)</b>		зачет

**5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

Для заочной формы обучения

№ п/п	Раздел, тема дисциплины	Общая трудоемкость (в часах)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)					Планируемые результаты обучения	Формы текущего контроля
			всего	Аудиторные уч. занятия			Сам. работа		
				Лек	Пр	конт роль			
1	Общение как социально-психологическая проблема	4		2		2	УК-5	Опрос, рефераты, решение кейсов	
2	Коммуникативная сторона общения	6				6	УК-5	Опрос, рефераты, решение кейсов	
3	Перцептивная сторона общения	6				6	УК-5	Опрос, рефераты, решение кейсов	
4	Интерактивная сторона общения	4				4	УК-5	Опрос, рефераты, решение кейсов	
5	Деловое общение, его виды и формы	6		2		4	УК-5	Опрос, рефераты, решение кейсов	
6	Психологические аспекты переговорного процесса <i>интеракт занятие (проведение тестов, упр., игр.)</i>	6				6	УК-5	Опрос, рефераты, решение кейсов	

7	Психологические особенности публичного выступления	8				8	УК-5	Опрос, рефераты, решение кейсов
	Невербальные особенности в процессе делового общения. <i>интеракт занятие (пров-е тестов, упр., игр)</i>	4				4	УК-5	Опрос, рефераты, решение кейсов
8	Спор, дискуссия, полемика. Происхождение и психологические особенности. <i>интеракт занятие (пров-е тестов, упр., игр)</i>	6				6	УК-5 ПК-1	Опрос, рефераты, решение кейсов
9	Социально-психологические особенности конфликты	8		2		6	УК-5 ПК-1	Опрос, рефераты, решение кейсов
10	Имидж делового человека	6				6	УК-5	Опрос, рефераты, решение кейсов
11	Этика делового общения	4				4	УК-5 ПК-1	Опрос, рефераты, решение кейсов
	Контроль самостоятельной работы	4			4			
	Всего	72		6	4	62		

## 5.2. Виды занятий и их содержание

5.2.1. Тематика и краткое содержание лекционных занятий  
Учебным планом не предусмотрены

5.2.2. Тематика и краткое содержание практических занятий  
Практическое занятие 1.

Тема: Общение как социально-психологическая проблема.

Вопросы:

1. Общение как категория социальной психологии.
2. Виды общения и их психологическая характеристика.
3. Психологическая структура общения.
4. Характеристика функций общения.
5. Психологические особенности публичного выступления
6. Невербальные особенности в процессе делового общения
7. Спор, дискуссия, полемика. Происхождение и психологические особенности
8. Имидж делового человека

Практическое занятие 2

Тема: Коммуникативная сторона общения

Вопросы:

1. Особенности коммуникативной стороны общения.
2. Вербальные и невербальные средства коммуникации.
3. Трудности понимания. Барьеры общения.

Практическое занятие 3-4.

Тема: Перцептивная сторона общения

Вопросы:

1. Общение как восприятие и понимание человека человеком.
2. Механизмы социальной перцепции.
3. Эффекты межличностного восприятия.

Практическое занятие 5.

Тема: Интерактивная сторона общения.

Вопросы:

1. Характеристика интерактивной стороны общения.
2. Характеристика типов взаимодействия (по Томасу, по Э.Берну)

Практическое занятие 6.

Тема: Деловое общение, его виды и формы.

Структура общения.

Вопросы:

1. Деловое общение, его виды и формы
2. Виды делового общения.
3. Деловая беседа.
4. Основные этапы и психологические сложности этапов деловой беседы.

Практическое занятие 7-8.

Тема: Психологические аспекты переговорного процесса.

Вопросы:

1. Деловые переговоры.
2. Тактика ведения переговоров.
3. Деловые совещания.

Практическое занятие 9-10

Тема: Психологические особенности публичного выступления

Вопросы:

1. Культура делового общения
2. Психологические механизмы влияния на партнера
3. Культура слушания партнера
4. Барьеры в общении и их преодоление.

Практическое занятие 11.

Тема: Невербальные особенности в процессе делового общения

Вопросы:

1. Кинесические особенности общения
2. Проксемические особенности общения
3. Визуальное общение
4. Паралингвистические особенности общения

Практическое занятие 12-13.



Тема: Спор, дискуссия, полемика. Происхождение и психологические особенности

Вопросы:

1. Понятие спора, дискуссии, полемики
2. Культура спора
3. Психологические приемы убеждения

Практическое занятие 14-15.

Тема: Социально-психологические особенности конфликта

Вопросы:

1. Психология межличностного воздействия (внушение, заражение, убеждение).
2. Социальное давление и феномены конформности и подчинения личности.
3. Межличностные конфликты: теории, виды, динамика.
4. Стратегии поведения в конфликтной ситуации.

Практическое занятие 16-17.

Тема: Имидж делового человека

Вопросы:

1. Что такое имидж?
2. Имидж делового человека
3. Тактика общения

Практическое занятие 18.

Тема: Этика делового общения

Вопросы:

1. Этика делового общения социального работника
2. Особенности межэтнического делового общения

### ***5.3. Тематика и краткое содержание лабораторных занятий***

Учебным планом не предусмотрены

### ***5.4. Примерная тематика курсовых работ***

Учебным планом не предусмотрены

### ***5.5. Самостоятельная работа и контроль успеваемости***

В рамках указанного в учебном плане объема самостоятельной работы по данной дисциплине предусматривается выполнение следующих видов учебной деятельности:

- проработка учебного материала занятий лекционного и семинарского типа;
- опережающая самостоятельная работа (изучение нового материала до его изложения на занятиях);
- самостоятельное изучение отдельных вопросов тем дисциплины, не рассматриваемых на занятиях лекционного и семинарского типа;
- подготовка к текущему контролю;
- поиск, изучение и презентация информации по заданной теме, анализ научных источников по заданной проблеме;
- решение задач;
- подготовка к промежуточной аттестации.

## **6. Образовательные технологии**

При проведении учебных занятий по дисциплине используются традиционные и инновационные, в том числе информационные образовательные технологии, включая при необходимости применение активных и интерактивных методов обучения.

Традиционные образовательные технологии реализуются, преимущественно, в процессе лекционных и практических (семинарских, лабораторных) занятий. Инновационные образовательные технологии используются в процессе аудиторных занятий и самостоятельной работы студентов в виде применения активных и интерактивных методов обучения.

Информационные образовательные технологии реализуются в процессе использования электронно-библиотечных систем, электронных образовательных ресурсов и элементов электронного обучения в электронной информационно-образовательной среде для активизации учебного процесса и самостоятельной работы студентов.

**Развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений и лидерских качеств при проведении учебных занятий.**

Практические (семинарские занятия относятся к интерактивным методам обучения и обладают значительными преимуществами по сравнению с традиционными методами обучения, главным недостатком которых является известная изначальная пассивность субъекта и объекта обучения.

Практические занятия могут проводиться в форме групповой дискуссии, «мозговой атаки», разборка кейсов, решения практических задач и др. Прежде, чем дать группе информацию, важно подготовить участников, активизировать их ментальные процессы, включить их внимание, развивать кооперацию и сотрудничество при принятии решений.

Методические рекомендации по проведению различных видов практических (семинарских) занятий.

### **1. Обсуждение в группах**

Групповое обсуждение какого-либо вопроса направлено на нахождение истины или достижение лучшего взаимопонимания, Групповые обсуждения способствуют лучшему усвоению изучаемого материала.

На первом этапе группового обсуждения перед обучающимися ставится проблема, выделяется определенное время, в течение которого обучающиеся должны подготовить аргументированный развернутый ответ.

Преподаватель может устанавливать определенные правила проведения группового обсуждения:

- задавать определенные рамки обсуждения (например, указать не менее 5.... 10 ошибок);

- ввести алгоритм выработки общего мнения (решения);

- назначить модератора (ведущего), руководящего ходом группового обсуждения.

На втором этапе группового обсуждения вырабатывается групповое решение совместно с преподавателем (арбитром).

Разновидностью группового обсуждения является круглый стол, который проводится с целью поделиться проблемами, собственным видением вопроса, познакомиться с опытом, достижениями.

### **2. Публичная презентация проекта**

Презентация – самый эффективный способ донесения важной информации как в разговоре «один на один», так и при публичных выступлениях. Слайд-презентации с использованием мультимедийного оборудования позволяют эффективно и наглядно представить содержание изучаемого материала, выделить и проиллюстрировать сообщение, которое несет поучительную информацию, показать ее ключевые

содержательные пункты. Использование интерактивных элементов позволяет усилить эффективность публичных выступлений.

### 3. Дискуссия

Как интерактивный метод обучения означает исследование или разбор. Образовательной дискуссией называется целенаправленное, коллективное обсуждение конкретной проблемы (ситуации), сопровождающейся обменом идеями, опытом, суждениями, мнениями в составе группы обучающихся.

Как правило, дискуссия обычно проходит три стадии: ориентация, оценка и консолидация. Последовательное рассмотрение каждой стадии позволяет выделить следующие их особенности.

Стадия ориентации предполагает адаптацию участников дискуссии к самой проблеме, друг другу, что позволяет сформулировать проблему, цели дискуссии; установить правила, регламент дискуссии.

В стадии оценки происходит выступление участников дискуссии, их ответы на возникающие вопросы, сбор максимального объема идей (знаний), предложений, пресечение преподавателем (арбитром) личных амбиций отклонений от темы дискуссии.

Стадия консолидации заключается в анализе результатов дискуссии, согласовании мнений и позиций, совместном формулировании решений и их принятии.

В зависимости от целей и задач занятия, возможно, использовать следующие виды дискуссий: классические дебаты, экспресс-дискуссия, текстовая дискуссия, проблемная дискуссия, ролевая (ситуационная) дискуссия.

## 7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

### 7.1. Описание шкал оценивания степени сформированности компетенций

Уровни сформированности компетенций	Индикаторы	Качественные критерии оценивание				
		2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов	
<b>УК-5</b>						
Базовый	<b>Знать:</b> разновидности делового общения (деловая беседа, деловые переговоры, деловые совещания, публичные выступления); основные психологические особенности различных видов делового общения; психологические приемы и техники проведения	Не знает разновидности делового общения (деловая беседа, деловые переговоры, деловые совещания, публичные выступления); основные психологические особенности различных видов делового общения; психологические приемы и техники проведения переговорного	В целом знает разновидности делового общения (деловая беседа, деловые переговоры, деловые совещания, публичные выступления); основные психологические особенности различных видов делового общения; приемы и техники проведения переговорного	Знает основные разновидности делового общения (деловая беседа, деловые переговоры, деловые совещания, публичные выступления); основные психологические особенности различных видов делового общения; приемы и техники проведения переговорного		

	переговорного процесса	процесса	процесса	процесса	
	<b>Уметь:</b> устанавливать взаимодействие с представителям и различных социальных групп; практически организовывать диалог и сотрудничество, реализовывать принципы толерантного взаимодействия в рамках профессиональной деятельности; координировать совместную деятельность клиентов, коллег и социальных партнеров	Не умеет устанавливать взаимодействие с представителям и различных социальных групп; практически организовывать диалог и сотрудничество, реализовывать принципы толерантного взаимодействия в рамках профессиональной деятельности; координировать совместную деятельность клиентов, коллег и социальных партнеров	В целом умеет устанавливать взаимодействие с представителям и различных социальных групп; практически организовывать диалог и сотрудничество, реализовывать принципы толерантного взаимодействия в рамках профессиональной деятельности; координировать совместную деятельность клиентов, коллег и социальных партнеров	Умеет устанавливать взаимодействие с представителям и различных социальных групп; практически организовывать диалог и сотрудничество, реализовывать принципы толерантного взаимодействия в рамках профессиональной деятельности; координировать совместную деятельность клиентов, коллег и социальных партнеров	
	<b>Владеть:</b> развитыми коммуникативными навыками; современными технологиями конструктивного общения с представителям и различных социальных групп.	Не владеет развитыми коммуникативными навыками; современными технологиями конструктивного общения с представителям и различных социальных групп.	В целом владеет развитыми коммуникативными навыками; современными технологиями конструктивного общения с представителям и различных социальных групп.	Владеет развитыми коммуникативными навыками; современными технологиями конструктивного общения с представителям и различных социальных групп.	
Повышенной	<b>Знать:</b> разновидности делового общения (деловая				В полном объеме знает разновидности делового общения

<p>беседа, деловые переговоры, деловые совещания, публичные выступления); основные психологические особенности различных видов делового общения; психологические приемы и техники проведения переговорного процесса</p>				<p>(деловая беседа, деловые переговоры, деловые совещания, публичные выступления); основные психологические особенности различных видов делового общения; психологические приемы и техники проведения переговорного процесса</p>
<p><b>Уметь:</b> устанавливать взаимодействие с представителями и различных социальных групп; практически организовывать диалог и сотрудничество, реализовывать принципы толерантного взаимодействия в рамках профессиональной деятельности; координировать совместную деятельность клиентов, коллег и социальных партнеров</p>				<p>Умеет в полном объеме устанавливать взаимодействие с представителями и различных социальных групп; практически организовывать диалог и сотрудничество, реализовывать принципы толерантного взаимодействия в рамках профессиональной деятельности; координировать совместную деятельность клиентов, коллег и социальных партнеров</p>
<p><b>Владеть:</b> развитыми коммуникативными навыками; современными технологиями конструктивного общения с представителями</p>				<p>В полном объеме владеет развитыми коммуникативными навыками; современными технологиями конструктивного общения с</p>

	и различных социальных групп.				представителям и различных социальных групп.
базовый	<b>Знать:</b> особенности конфликта как деструктивной формы общения; понятие коммуникативных барьеров	Не знает особенности конфликта как деструктивной формы общения; понятие коммуникативных барьеров	В целом знает особенности конфликта как деструктивной формы общения; понятие коммуникативных барьеров	Знает особенности конфликта как деструктивной формы общения; понятие коммуникативных барьеров	
	<b>Уметь:</b> предупреждать, регулировать и разрешать типичные конфликты; проводить диагностику конфликта для его оптимального разрешения; определять степень конфликтности личности;	Не умеет предупреждать, регулировать и разрешать типичные конфликты; проводить диагностику конфликта для его оптимального разрешения; определять степень конфликтности личности;	В целом умеет предупреждать, регулировать и разрешать типичные конфликты; проводить диагностику конфликта для его оптимального разрешения; определять степень конфликтности личности;	Умеет предупреждать, регулировать и разрешать типичные конфликты; проводить диагностику конфликта для его оптимального разрешения; определять степень конфликтности личности;	
	<b>Владеть:</b> навыками определения собственного стиля поведения в конфликтах; навыками предупреждения конфликтов в межличностном общении; методами психологической защиты в общении с конфликтными людьми; навыками выработки мер по разрешению конфликтов	<b>Владеть:</b> навыками определения собственного стиля поведения в конфликтах; навыками предупреждения конфликтов в межличностном общении; методами психологической защиты в общении с конфликтными людьми; навыками выработки мер по разрешению конфликтов	<b>Владеть:</b> навыками определения собственного стиля поведения в конфликтах; навыками предупреждения конфликтов в межличностном общении; методами психологической защиты в общении с конфликтными людьми; навыками выработки мер по разрешению конфликтов	<b>Владеть:</b> навыками определения собственного стиля поведения в конфликтах; навыками предупреждения конфликтов в межличностном общении; методами психологической защиты в общении с конфликтными людьми; навыками выработки мер по разрешению конфликтов	
повышенный	<b>Знать:</b> особенности конфликта как деструктивной формы				Знает в полном объеме особенности конфликта как деструктивной

	общения; понятие коммуникативных барьеров				формы общения; понятие коммуникативных барьеров
	<b>Уметь:</b> предупреждать, регулировать и разрешать типичные конфликты; проводить диагностику конфликта для его оптимального разрешения; определять степень конфликтности личности;				В полном объеме умеет предупреждать, регулировать и разрешать типичные конфликты; проводить диагностику конфликта для его оптимального разрешения; определять степень конфликтности личности;
	<b>Владеть:</b> навыками определения собственного стиля поведения в конфликтах; навыками предупреждения конфликтов в межличностном общении; методами психологической защиты в общении с конфликтными людьми; навыками выработки мер по разрешению конфликтов				В полном объеме владеет навыками определения собственного стиля поведения в конфликтах; навыками предупреждения конфликтов в межличностном общении; методами психологической защиты в общении с конфликтными людьми; навыками выработки мер по разрешению конфликтов

*7.2. Типовые контрольные задания или иные учебно-методические материалы, необходимые для оценивания степени сформированности компетенций в процессе освоения учебной дисциплины*

**7.2.1. Типовые темы к письменным работам, докладам и выступлениям:**

<b>Разделы</b>	<b>Темы рефератов</b>
Общение как социально-психологическая проблема	1. Понятие общения в теории трансактного анализа Э.Берна. 2. Стили общения
Деловое общение, его	1. Особенности дистанционного делового общения

виды и формы	2. Особенности различных видов делового общения
Психологические аспекты переговорного процесса	1. Психологические требования к ведению эффективных бесед и переговоров 2. Приемы управления вниманием 3. Национальные стили ведения переговоров
Психологические особенности публичного выступления	1. Из истории ораторского искусства 2. Роль техники эффективного общения в профессиональной сфере «человек – человек». 3. Техники постановки вопросов
Невербальные особенности в процессе делового общения	19. Средства психологического влияния. 20. Механизмы воздействия в процессе общения 21. Межнациональные особенности невербального общения
Спор, дискуссия, полемика. Происхождение и психологические особенности	22. Классификации конфликтов. 23. Конфликты в организациях. 24. Правила и формы разрешения конфликтов. 25. Роль руководителя в конфликтной ситуации
Имидж делового человека	26. Составляющие имиджа социального работника

### **Критерии оценки реферата:**

Основными критериями оценки реферата являются: новизна текста, обоснованность выбора источника; степень раскрытия сущности вопроса; соблюдения требований к оформлению.

Новизна текста: а) актуальность темы исследования; б) новизна и самостоятельность в постановке проблемы, формулирование нового аспекта известной проблемы в установлении новых связей (межпредметных, внутрипредметных, интеграционных); в) умение работать с исследованиями, критической литературой, систематизировать и структурировать материал; г) явленность авторской позиции, самостоятельность оценок и суждений; д) стилевое единство текста, единство жанровых черт.

Степень раскрытия сущности вопроса: а) соответствие плана теме реферата; б) соответствие содержания теме и плану реферата; в) полнота и глубина знаний по теме; г) обоснованность способов и методов работы с материалом; е) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме). Обоснованность выбора источников: а) оценка использованной литературы: привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).

Соблюдение требований к оформлению: а) насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы; б) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией; в) соблюдение требований к объёму реферата.

- оценка «отлично» выставляется студенту, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.



- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы

### **Вопросы для коллоквиумов, собеседования**

1. В чем особенность коммуникативной стороны общения как интерсубъективного процесса?
2. Дайте определение коммуникативного барьера.
3. Перечислите средства невербальной коммуникации.
4. С помощью каких средств передается информация в оптико-кинетической системе невербальной коммуникации?
5. Описать пара- и экстралингвистическую системы невербальной коммуникации.
6. Привести пример невербальной коммуникации с помощью пространственной организации коммуникативного процесса.
7. Дайте определение транзактного анализа. Какова структура личности?
8. Дать определение понятиям «Родитель», «Ребенок», «Взрослый» согласно теории транзактного анализа Э.Берна.
9. Перечислите типы взаимодействия по Томасу.
10. Тип взаимодействия по Томасу определяется сочетанием таких качеств, как ...
11. Дайте определение продуктивного и деструктивного конфликта.
12. Перечислить пять условий возникновения конфликта.
13. Дайте определение социальной перцепции. В чем отличие от перцепции?
14. Дайте определение понятию эмпатия
15. Дайте определение понятию эффект новизны
16. Дайте определение понятию эффект ореола
17. Дайте определение понятию эффект первичности
18. Дайте определение понятию атрибуция каузальная

#### **Критерии оценки:**

- оценка «**отлично**» выставляется студенту, если он демонстрирует глубокое и прочное усвоение программного материала; полные, последовательные, грамотные и логически излагаемые ответы при видоизменении задания, свободно справляется с поставленными задачами, знание материала, правильно обоснованные принятые решения, владение разносторонними навыками и приемами выполнения практических работ
- оценка «**хорошо**» выставляется студенту, если он демонстрирует знание программного материала; грамотное изложение, без существенных неточностей в ответе на вопрос, правильное применение теоретических знаний; владение необходимыми навыками при выполнении практических задач.
- оценка «**удовлетворительно**» ставится студенту, если он демонстрирует усвоение основного материала; при ответе допускаются неточности; недостаточно правильные формулировки; нарушение последовательности в изложении программного материала; затруднения в выполнении практических заданий
- оценка «**неудовлетворительно**» ставится студенту, если он показывает незнание программного материала; при ответе возникают ошибки; затруднения при выполнении практических работ.

### **7.2.2. Примерные вопросы к промежуточной аттестации (зачет)**

9. Общение как категория социальной психологии.
10. Виды общения и их психологическая характеристика.

11. Психологическая структура общения.
12. Характеристика функций общения.
13. Общение как восприятие и понимание человека человеком.
14. Механизмы социальной перцепции.
15. Эффекты межличностного восприятия.
16. Характеристика интерактивной стороны общения.
17. Характеристика типов взаимодействия (по Томасу, по Э.Берну)
18. Особенности коммуникативной стороны общения.
19. Вербальные и невербальные средства коммуникации.
20. Трудности понимания. Барьеры общения.
21. Межличностные конфликты: теории, виды, динамика.
22. Стратегии поведения в конфликтной ситуации.
23. Психология межличностного воздействия (внушение, заражение, убеждение).
24. Социальное давление и феномены конформности и подчинения личности.
25. Деловое общение, его виды и формы
26. Виды делового общения.
27. Деловая беседа.
28. Основные этапы и психологические сложности этапов деловой беседы.
29. Деловые переговоры.
30. Тактика ведения переговоров.
31. Деловые совещания.
32. Психологические аспекты переговорного процесса
33. Особенности поведения менеджеров в деловом общении
34. Психологические особенности публичного выступления
35. Невербальные особенности в процессе делового общения
36. Спор, дискуссия, полемика. Происхождение и психологические особенности
37. Имидж делового человека

### **Критерии оценки**

При оценке каждого вида учебной работы по дисциплине используется балльно-рейтинговая система оценки успеваемости обучающихся в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся в ФГБОУ ВО «Карачаево-Черкесский государственный университет имени У.Д. Алиева». Количество баллов, полученных обучающимся по дисциплине в течение семестра, переводится в академическую оценку, которая фиксируется в зачетной книжке.

Если студент не набрал за период изучения дисциплины необходимое для зачета количество баллов, он сдает зачет в устной форме.

**«Зачтено»** выставляется на зачете на основании следующих показателей:

- полнота раскрытия проблемы, содержащейся в вопросе, в теоретическом аспекте;
- умение грамотно выстроить свой ответ, использовать примеры и факты для доказательности ответа, отвечать на дополнительные вопросы.

**«Не зачтено»** выставляется на зачете на основании следующих показателей:

- проблема, содержащаяся в вопросе, раскрыта не полностью, односторонне, либо проблема вообще не раскрыта;
- неумение грамотно выстроить свой ответ, не понимание задаваемых вопросов, неумение доказать свою позицию.

### **7.2.3. Тестовые задания для проверки знаний студентов**

**1. Коммуникативная зона, предназначенная для контактов с партнерами по деловым вопросам:**

- а) общественная зона;

- б) социальная зона;
  - в) личная зона. (УК-5)
2. Особый вид целенаправленного, но неаргументированного воздействия одного человека на другого или группу:
- а) подражание;
  - б) внушение;
  - в) убеждение;
  - г) заражение. (УК-5)
3. Естественный психологический контакт индивидов при наличии четкой обратной связи является:
- а) массовое общение;
  - б) личное общение;
  - в) прямое (непосредственное) общение;
  - г) деловое общение. (УК-5)
4. Взаимодействие при помощи дополнительных средств общения это общение:
- а) межличностное;
  - б) массовое;
  - в) деловое;
  - г) опосредованное(УК-5)
5. Взаимодействие общающихся индивидов составляет сторону общения:
- а) коммуникативную;
  - б) интерактивную;
  - в) перцептивную. (УК-5)
6. При неравенстве партнеров по общению возникновению ошибки восприятия способствует фактор:
- а) привлекательности;
  - б) отношения;
  - в) превосходства. (УК-5)
7. Один из основных механизмов межличностного восприятия в общении, характеризующийся пониманием и интерпретацией другого человека путем отождествления себя с ним, трактуется как:
- а) социально-психологическая рефлексия;
  - б) стереотипизация;
  - в) эмпатия;
  - г) идентификация. (УК-5)
8. Фактическим началом конфликта является:
- а) эскалация;
  - б) кульминация;
  - в) инцидент;
  - г) разрешение. (ПК-1)
9. Необязательным этапом конфликта является:
- а) предконфликтная ситуация;
  - б) инцидент;
  - в) кульминация;
  - г) завершение конфликта. (ПК-1)
10. Стремлением удовлетворить только свой интерес, не принимая в расчет интересов партнера, характеризуется стратегия:
- а) сотрудничества;
  - б) соперничества;
  - в) избегания;
  - г) компромисса. (ПК-1)
11. Понимание эмоционального состояния другого человека относится к умениям:

- а) межличностной коммуникации;
  - б) восприятия и понимания друг друга;
  - в) межличностного взаимодействия;
  - г) группового взаимодействия. (ПК-1)
12. Жесты, мимика и пантомимика – это средства общения относятся к:
- а) оптико-кинетическим;
  - б) паралингвистическим;
  - в) экстралингвистическим;
  - г) пространственно-временным. (УК-5)
13. Установите соответствие
1. Заражение
  2. Внушение
  3. Убеждение
  4. Подражание
- Эмоционально-волевое целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого, основанное на некритическом восприятии.
  - Воздействие, построенное на том, чтобы с помощью логического обоснования добиться согласия от человека, принимающего информацию.
  - Воздействие, основанное на воспроизведении человеком черт и образов поведения другого человека
  - Бессознательная, невольная подверженность человека определенным психическим состояниям(УК-5)
14. Перечислите 5 стратегий поведения в конфликтной ситуации (ПК-1)
15. Характер общения, характеризующийся раскрытием позиций одной из сторон, называется:
- а) открытый;
  - б) закрытый;
  - в) смешанный;
  - г) правильных ответов нет. (ПК-1)
16. Взаимодействие при помощи дополнительных средств общения - это общение:
- а) межличностное;
  - б) массовое;
  - в) деловое;
  - г) опосредованное (УК-5)
17. К методам ведения деловых переговоров относят следующие:
- а) метод обмена мнениями, компромиссный метод, метод идентификации;
  - б) метод фальсификации, метод возможных допущений, метод интеграции;
  - в) компромиссный метод, метод интеграции, вариационный метод. (УК-5)
18. В деловой психологии прием «зеркало отношения» обозначает:
- а) умение улыбаться тогда, когда это необходимо, с целью оказать положительное впечатление на потенциального партнера;
  - б) периодическое поглядывание на себя в зеркало во время ведения переговоров, чтобы убедиться в собственной безупречности;
  - в) представлять на месте собеседника не человека, а зеркало, чтобы видеть в его глазах отражение собственных слов и действий(УК-5)
19. Один из психологических приемов перед вступлением в деловой контакт с собеседником:
- а) зрительный контакт;
  - б) обонятельный контакт;
  - в) осязательный контакт. (УК-5)
20. Один из компонентов культуры делового общения является:
- а) взаимная похвала;

- б) служебный этикет;
  - в) столкновение интересов.(ПК-1)
- 21.Тактичность в деловых отношениях – это:
- а) поведение человека, который берет за привычку уважать честь и достоинство собеседника, терпим к его взглядам и мировоззрению;
  - б) состояние человека, который легко осуществляет внутренний самоконтроль даже в самых стрессовых жизненных ситуациях;
  - в) распределение профессиональных обязанностей между членами деловой организации. (ПК-1)
- 22.Одной из основ деловой беседы является:
- а) + комплиментарное воздействие;
  - б) - использование профессионализмов и делового жаргона;
  - в) - использование высоколитературного языка. (ПК-1)
- 23.Какой тип слушания наиболее актуален в деловых переговорах?
- а) рефлексивное слушание;
  - б) нерефлексивное слушание;
  - в) эмпатическое слушание. (УК-5)
- 24.Пассивное слушание целесообразно:
- а) в ситуациях, когда Ваш собеседник дает Вам поручение, разъясняет проблему
  - б) в ситуации, когда Вы встречаетесь впервые с большим количеством людей;
  - в) в ситуации, когда Ваш собеседник взволнован каким-либо событиями, когда его переполняют чувства(УК-5)
25. Для современного китайского менталитета характерны:
- а) независимость, индивидуализм, стремление к личным достижениям;
  - б) конфуцианство, строгое соблюдение всех ритуалов и норм;
  - в)коллективизм, дух дружбы, поддержки. (УК-5)

#### **Критерии оценки**

Менее 50% - неудовлетворительно

51-70% - удовлетворительно

71-90% - хорошо

91-100% - отлично

#### **7.2.4. Бально-рейтинговая система оценки знаний бакалавров**

Согласно Положения о бально-рейтинговой системе оценки знаний бакалавров баллы выставляются в соответствующих графах журнала (см. «Журнал учета бально-рейтинговых показателей студенческой группы») в следующем порядке:

«Посещение» - 2 балла за присутствие на занятии без замечаний со стороны преподавателя; 1 балл за опоздание или иное незначительное нарушение дисциплины; 0 баллов за пропуск одного занятия (вне зависимости от уважительности пропуска) или опоздание более чем на 15 минут или иное нарушение дисциплины.

«Активность» - от 0 до 5 баллов выставляется преподавателем за демонстрацию студентом знаний во время занятия письменно или устно, за подготовку домашнего задания, участие в дискуссии на заданную тему и т.д., то есть за работу на занятии. При этом преподаватель должен опросить не менее 25% из числа студентов, присутствующих на практическом занятии.

«Контрольная работа» или «тестирование» - от 0 до 5 баллов выставляется преподавателем по результатам контрольной работы или тестирования группы, проведенных во внеаудиторное время. Предполагается, что преподаватель по согласованию с деканатом проводит подобные мероприятия по выявлению остаточных знаний студентов не реже одного раза на каждые 36 часов аудиторного времени.

«Отработка» - от 0 до 2 баллов выставляется за отработку каждого пропущенного лекционного занятия и от 0 до 4 баллов может быть поставлено преподавателем за отработку студентом пропуска одного практического занятия или практикума. За один раз можно отработать не более шести пропусков (т.е., студенту выставляется не более 18 баллов, если все пропущенные шесть занятий являлись практическими) вне зависимости от уважительности пропусков занятий.

«Пропуски в часах всего» - количество пропущенных занятий за отчетный период умножается на два (1 занятие=2 часам) (заполняется делопроизводителем деканата).

«Пропуски по неуважительной причине» - графа заполняется делопроизводителем деканата.

«Попуски по уважительной причине» - графа заполняется делопроизводителем деканата.

«Корректировка баллов за пропуски» - графа заполняется делопроизводителем деканата.

«Итого баллов за отчетный период» - сумма всех выставленных баллов за данный период (графа заполняется делопроизводителем деканата).

### **Таблица перевода балльно-рейтинговых показателей в отметки традиционной системы оценивания**

Соотношение часов лекционных и практических занятий	0/2	1/3	1/2	2/3	1/1	3/2	2/1	3/1	2/0	Соответствие отметки коэффициенту
Коэффициент соответствия балльных показателей традиционной отметке	1,5	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	«зачтено»
	1	1	1	1	1	1	1	1	1	«удовлетворительно»
	2	1,75	1,65	1,6	1,5	1,4	1,35	1,25	-	«хорошо»
	3	2,5	2,3	2,2	2	1,8	1,7	1,5	-	«отлично»

Необходимое количество баллов для выставления отметок («зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично») определяется произведением реально проведенных аудиторных часов (n) за отчетный период на коэффициент соответствия в зависимости от соотношения часов лекционных и практических занятий согласно приведенной таблице.

«Журнал учета балльно-рейтинговых показателей студенческой группы» заполняется преподавателем на каждом занятии.

В случае болезни или другой уважительной причины отсутствия студента на занятиях, ему предоставляется право отработать занятия по индивидуальному графику.

Студенту, набравшему количество баллов менее определенного порогового уровня, выставляется оценка "неудовлетворительно" или "не зачтено". Порядок ликвидации задолженностей и прохождения дальнейшего обучения регулируется на основе действующего законодательства РФ и локальных актов КЧГУ.

Текущий контроль по лекционному материалу проводит лектор, по практическим занятиям – преподаватель, проводивший эти занятия. Контроль может проводиться и совместно.

## 8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины. Информационное обеспечение образовательного процесса

### 8.1. Основная литература:

- Бороздина, Г. В. Психология делового общения: учебник / Г.В. Бороздина. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2020. - 320 с. – ISBN 978-5-16-106020-9. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/1063312> (дата обращения: 07.02.2020).- Режим доступа: по подписке. - Текст: электронный.
- Ефимова, Н. С. Психология общения. Практикум по психологии: учебное пособие / Н.С. Ефимова. - Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 192 с. - ISBN 978-5-16-105933-3. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/987198> (дата обращения: 07.02.2020).- Режим доступа: по подписке. - Текст: электронный.

### 8.2. Дополнительная литература:

- Барышева, А. Д. Этика и психология делового общения (сфера сервиса) : учеб. пособие / А. Д. Барышева, Ю. А. Матюхина, Н. Г. Шередер. - Москва : Альфа-М; НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 256 с. - (ПРОФИЛЬ).- ISBN 978-5-98281-095-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znaniium.com/catalog/product/535092> (дата обращения: 03.06.2021). – Режим доступа: по подписке..
- Кошечкина, И. П. Профессиональная этика и психология делового общения : учебное пособие / И.П. Кошечкина, А.А. Канке. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 304 с. — ISBN 978-5-8199-0739-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znaniium.com/catalog/product/1145958> (дата обращения: 03.06.2021). – Режим доступа: по подписке.
- Рягузова, Е. В. Теория и практика профессионального общения: психология общения: учебное пособие / Е. В. Рягузова; Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского. - Саратов: СГУ, 2019. - 80 с. - ISBN 978-5-292-04606-6. - URL: <https://e.lanbook.com/book/148867> (дата обращения: 18.03.2021). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст: электронный.
- Социальная психология общения: теория и практика: монография/С. Д. Гуриева, Л. Г. Почебут, А.Л. Свенцицкий.- 2-е изд, перераб. и доп.- Москва: ИНФРА - М, 2020. - 389 с. - ISBN 978-5-16-106939-4. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/1055875> (дата обращения: 07.02.2020).- Режим доступа: по подписке. - Текст: электронный.

## 9. Методические указания для обучающихся по освоению учебной дисциплины (модуля)

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Практические занятия	Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом
Контрольная работа/индивидуальные задания	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Реферат	Реферат: Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомиться со структурой и оформлением реферата.
Коллоквиум	Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам и

	др.
Самостоятельная работа	Проработка учебного материала занятий лекционного и семинарского типа. Изучение нового материала до его изложения на занятиях. Поиск, изучение и презентация информации по заданной теме, анализ научных источников. Самостоятельное изучение отдельных вопросов тем дисциплины, не рассматриваемых на занятиях лекционного и семинарского типа. Подготовка к текущему контролю, к промежуточной аттестации.
Подготовка к зачету	При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др.

## 10. Требования к условиям реализации рабочей программы дисциплины (модуля)

### 10.1. Общесистемные требования

*Электронная информационно-образовательная среда ФГБОУ ВО «КЧГУ»*

<http://kchgu.ru> - адрес официального сайта университета

<https://do.kchgu.ru> - электронная информационно-образовательная среда КЧГУ

*Электронно-библиотечные системы (электронные библиотеки)*

Учебный год	Наименование документа с указанием реквизитов	Срок действия документа
2021 / 2022 учебный год	Электронно-библиотечная система ООО «Знаниум». Договор № 5184 ЭБС от 25 марта 2021г.	с 30.03.2021 г по 30.03.2022 г.
	Электронно-библиотечная система «Лань». Договор № СЭБ НВ-294 от 1 декабря 2020 года.	Бессрочный
2021 /2022 учебный год	Электронная библиотека КЧГУ (Э.Б.).Положение об ЭБ утверждено Ученым советом от 30.09.2015г.Протокол № 1). Электронный адрес: <a href="https://kchgu.ru/biblioteka">https://kchgu.ru/biblioteka</a> - <a href="https://kchgu.ru/">kchgu/</a>	Бессрочный
2021 / 2022 Учебный год	Электронно-библиотечные системы: Научная электронная библиотека «ELIBRARY.RU» - <a href="https://www.elibrary.ru">https://www.elibrary.ru</a> . Лицензионное соглашение №15646 от 01.08.2014г.Бесплатно.  Национальная электронная библиотека (НЭБ) – <a href="https://rusneb.ru">https://rusneb.ru</a> . Договор №101/НЭБ/1391 от 22.03.2016г.Бесплатно.  Электронный ресурс «Polred.com Обзор СМИ» – <a href="https://polpred.com">https://polpred.com</a> . Соглашение. Бесплатно.	Бессрочно

### 10.2. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория №416 (4 этаж 4 учебного корпуса) для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Специализированная мебель: столы ученические, стулья.

Технические средства обучения:

Интерактивная доска Smart 77, в комплекте с проектором BenQ, ноутбуком Acer, набором креплений для проектора и доски, а также кабелями для подключения к ноутбуку, колонки Dialog, 2штуки, трибуна.

Лицензионное программное обеспечение:

Microsoft Windows (Лицензия № 60290784, бессрочная),



Microsoft Office (Лицензия № 60127446, бессрочная),  
KasperskyEndpointSecurity (Лицензия № 280E-210210-093403-420-2061), с 03.03.2021 по 04.03.2023г.

KasperskyEndpointSecurity (Лицензия № 0E26-190214-143423-910-82), с 14.02.2019 по 02.03.2021г.

2. Аудитория №409 (корпус 4) для проведения самостоятельной работы, групповых и индивидуальных консультаций.

Специализированная мебель: столы ученические, стулья, маркерная доска.

Технические средства обучения: персональный компьютер с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде университета.

Лицензионное программное обеспечение:

Microsoft Windows (Лицензия № 60290784, бессрочная),

Microsoft Office (Лицензия № 60127446, бессрочная),

KasperskyEndpointSecurity (Лицензия № 280E-210210-093403-420-2061), с 03.03.2021 по 04.03.2023г.

KasperskyEndpointSecurity (Лицензия № 0E26-190214-143423-910-82), с 14.02.2019 по 02.03.2021г.

### ***10.3. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения***

1. ABBY FineReader (лицензия №FCRP-1100-1002-3937), бессрочная.

2. Calculate Linux (внесён в ЕРПП Приказом Минкомсвязи №665 от 30.11.2018-2020), бессрочная.

3. GNU Image Manipulation Program (GIMP) (лицензия: №GNU GPLv3), бессрочная.

4. Google G Suite for Education (IC: 01i1p5u8), бессрочная.

5. KasperskyEndpointSecurity (Лицензия № 280E-210210-093403-420-2061), с 03.03.2021 по 04.03.2023г.

6. KasperskyEndpointSecurity (Лицензия № 0E26-190214-143423-910-82), с 14.02.2019 по 02.03.2021г

7. Microsoft Office (лицензия №60127446), бессрочная.

8. Microsoft Windows (лицензия №60290784), бессрочная.

### ***10.4. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы***

#### ***Современные профессиональные базы данных***

1. Федеральный портал «Российское образование»- <https://edu.ru/documents/>

2. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов (Единая коллекция ЦОР) – <http://school-collection.edu.ru/>

3. Базы данных Scopus издательства Elsevir <http://www.scopus.com/search/form.uri?display=basic>.

#### ***Информационные справочные системы***

1. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования - <http://fgosvo.ru>.

2. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов (ФЦИОР) – <http://edu.ru>.

3. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов (Единая коллекция ЦОР) – <http://school-collection.edu.ru>.

4. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» (ИС «Единое окно») – <http://window.edu.ru>.

## **11. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

В ФГБОУ ВО «Карачаево-Черкесский государственный университет имени У.Д.Алиева» созданы условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающихся с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Под специальными условиями для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья понимаются условия обучения, включающие использование специальных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуги тьютора, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания университета.

Образование обучающихся с ОВЗ может быть организовано, как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах. Получение доступного и качественного высшего образования лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечено путем создания в университета комплекса необходимых условий обучения для данной категории обучающихся.

Учебно-методическое обеспечение образовательного процесса для обучающихся с ОВЗ предусматривает:

- включение в вариативную часть учебного плана специализированных адаптационных дисциплин с целью дополнительной индивидуализированной коррекции нарушений учебных и коммуникативных умений, профессиональной и социальной адаптации. Набор этих специфических дисциплин определяется, исходя из конкретной ситуации и индивидуальных потребностей обучающихся с ОВЗ;

- в образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе;

- обеспечение обучающихся с ОВЗ печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;

- для прохождения практик для лиц с ОВЗ при необходимости создаются специальные рабочие места в соответствии с характером нарушений и с учетом профессионального вида деятельности.

Для осуществления процедуры текущего контроля успеваемости, промежуточной и итоговой аттестации:

- обучающимся с ОВЗ и инвалидам предоставляется право выбора с учетом индивидуальных психофизических особенностей, формы проведения текущей и итоговой аттестации (устно, письменно, с использованием технических средств, в форме тестирования и др.)

- для подготовки ответов на экзамене промежуточной и итоговой аттестации обучающимся с ОВЗ и инвалидам может быть предоставлено дополнительное время и специальные технические средства.

При защите выпускной квалификационной работы, обучающихся с ОВЗ и инвалиды могут самостоятельно определять способ представления результатов исследования (устно, письменно, с использованием технических средств, различных систем коммуникации и др.).

При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

Обучающиеся с ОВЗ могут обучаться по индивидуальному учебному плану в установленные сроки с учетом особенностей и образовательных потребностей

конкретного обучающегося. Индивидуальный график обучения предусматривает различные варианты проведения занятий в университете как в академической группе, так и индивидуально.

Лицам с ОВЗ и инвалидам, имеющим нарушения опорно-двигательного аппарата, обеспечиваются и совершенствуются материально-технические условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовые, туалетные, другие помещения, условия их пребывания в указанных помещениях.

## 12. Лист регистрации изменений

Изменение	Дата и номер протокола ученого совета Университета, на котором были утверждены изменения	Дата введения изменений
Обновлен договор на предоставление доступа к ЭБС «Лань». Договор № СЭБ НВ-294 от 01.12.2020 г. Бессрочный.	Решение Ученого совета от 03.12.2020 г.	03.12.2020 г.
Обновлены договоры: -на использование комплектов лицензионного программного обеспечения: оказание услуг по продлению лицензий на антивирусное программное обеспечение. Kaspersky Endpoint Security (номер лицензии 280E-210210-093403-420-2061). 2021-2023 годы; -на предоставление доступа к электронно-библиотечной системе ООО «Знаниум». Договор № 5184 ЭБС от 25.03.2021г. (срок действия с 30.03.2021 г. по 30.03.2022 г.)	Решение ученого совета КЧГУ от 31 марта 2021 г., протокол №6	31.03.2021 г.