Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
Факультет экономики и финансов
Кафедра управления персоналом

УТВЕРЖДЕНА
кафедрой управления персоналом
Протокол от «04» сентября 2019 г. № 2

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ТЕОРИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОММУНИКАЦИЙ

(Б1.Б.02)

краткое наименование дисциплины – не устанавливается

по направлению подготовки 38.04.09 Государственный аудит

направленность (профиль):

«Аудит и контроль государственных и муниципальных финансов»

квалификация выпускника: Магистр

форма обучения: заочная

Год набора – 2020

Новосибирск, 2019

Авторы – составители:
канд. соц. н., доцент кафедры управления персоналом
И.Ю. Парфенова

канд. психол. наук, доцент, заведующий кафедрой управления персоналом
И.В. Доронина

СОДЕРЖАНИЕ

1.Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 4

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО 5

3. Содержание и структура дисциплины....5

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине....7

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации....7

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся 8

4.2.1. Типовые вопросы и задания для устного опроса 8

4.2.2 Типовые варианты практических заданий 9

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации 16

4.4. Методические материалы промежуточной аттестации 21

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины....22

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине....23

6.1 Основная литература....23

6.2. Дополнительная литература 23

6.3 Список интернет-ресурсов 25

6.4 Нормативные правовые документы....25

6.5. Интернет-ресурсы....25

6.6. Иные источники....25

7.Материально – техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы 25

1.Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1 Дисциплина (Б1.Б.02) «Теория межличностных коммуникаций» обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Таблица 1

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК ОС-4	способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности	УК ОС-4.2	способность межличностных коммуникаций для анализа стратегии поведения экономических агентов на микро- и макроуровнях
УК ОС-5	Способность работать в коллективе в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	УК ОС-5.2	способность к коммуникации на основе толерантного восприятия социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий

1.2 В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

Таблица 2

ОТФ/ТФ	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
	УК ОС-4.2	на уровне знаний: знать возможности применения стратегий межличностной коммуникаций для макроэкономического анализа
		на уровне умений: уметь на уровне межличностной коммуникации оценивать различные варианты макроэкономической политики с учетом международного опыта
		на уровне навыков: владеть навыками межличностных коммуникаций для анализа стратегии поведения экономических агентов на микро- и макроуровнях
	УК ОС-5.2	на уровне знаний: знать коммуникативные особенности социальных, этнических, конфессиональных и культурных групп

ОТФ/ТФ	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
		на уровне умений: уметь оценивать различные варианты коммуникаций с целью руководства группами специалистов
		на уровне навыков: владеть навыками руководства группами специалистов на основе толерантного восприятия социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины 1 зачетная единица.

Количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем - 10 часов семинарских занятий. На самостоятельную работу обучающихся выделено 22 часов, на контроль – 4 часа.

Место дисциплины

Дисциплина индекс Б1.Б.02 «Теория межличностных коммуникаций» изучается магистрантами по заочной форме обучения на 1 курсе во 2 семестре.

Освоение дисциплины опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний, а также на приобретенные ранее умения и навыки в результате изучения дисциплин образовательных программ бакалавриата и/или специалитета.

Достижение планируемых результатов обучения служит основой для освоения Б2.Б.01(У) Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков (4 семестр).

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – зачет с оценкой.

3. Содержание и структура дисциплины

Таблица 3

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации**
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Основы коммуникации	8	2		2		4	О,ПЗ
Тема 2	Типы личности. Восприятие себя и других	6			2		4	О,Т
Тема 3	Межличностная коммуникация	6			2		4	О,ПЗ
Тема 4	Формы речевой коммуникации	6			1		4	О,ПЗ
Тема 5	Устноречевая	6			1		6	О,ПЗ,Т, Р

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации**
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
	коммуникация							
Промежуточная аттестация		4						ЗаО
	Всего:	36	2		8		22	

Содержание дисциплины

Тема 1. Основы коммуникации

Процесс коммуникации. Контексты коммуникации. Участники. Контекст (физический, социальный, исторический, психологический, культурный). Сообщения (значения, символы, кодирование, декодирование, форма, организация). Каналы (модель процесса).

Функции коммуникации. Условия коммуникации (ситуации: межличностного общения, группового принятия решений, публичного выступления, общения через электронные средства).

Принципы коммуникации. Целевая направленность. Непрерывность. Относительность. Принцип культурных границ. Этичность.

Приемы и принципы влияния на людей. Стандартные правила общения. Принципы общения общей группы: принцип «активизация ответственности», принцип «великодушия» и др.

Именные принципы: принцип Б. Франклина (воздержание от прямых возражений), принцип И.В.Гете (вложение ожиданий), принцип Д.Карнеги, принцип Д. Оглви, принцип Резерфорда, принцип Э. Хаббарда и др. Развитие коммуникационной компетенции.

Тема 2. Типы личности. Восприятие себя и других

Типы личности по темпераменту (классификация Галена). Типы личности по типу нервной системы (классификация Павлова). Типы личности по конституции. Типы личности по поведенческим характеристикам (классификация Леонгарда).

Процесс восприятия. Внимание и отбор. Потребности, интерес, ожидания. Организация стимулов, простота, паттерны, интерпретация побуждений.

Восприятие себя: я-концепция и самооценка. Формирование и поддержание я-компетенции. Я-концепция, самооценка и коммуникация. Культурные и гендерные различия.

Восприятие других. Физические характеристики и социальное поведение. Стереотипы. Эмоциональные состояния. Совершенствование социального восприятия.

Тема 3. Межличностная коммуникация

Процесс межличностной коммуникации. Понятие межличностной коммуникации. Коммуникативные тактики. Техники обратной связи.

Самораскрытие и обратная связь. Принципы самораскрытия. Раскрытие чувств (сдерживание, проявление, описание). Персонализация чувств и мнений. Предоставление персональной обратной связи.

Ассертивность. Способы выражения потребностей и прав. Различия между пассивной, агрессивной, ассертивной реакциями (дома, на работе). Беседа и анализ.

Программы поведения в межличностном общении.

Тема 4. Формы речевой коммуникации

Диалог. Типы и правила диалога. Вопросно-ответные комплексы. Коммуникативные максимы П.Грайса.

Монолог. Классификации монолога. Особенности монологического высказывания.

Методы построения монолога.

Техника коммуникации. Стратегия и тактика аргументации как основные узлы деловой коммуникации. Психотехнический принцип коммуникации. Технологический принцип коммуникации. Стиль общения. Конструктивный стиль. Силовой стиль общения. Мягкий стиль общения. Коммуникативные модели и виды аргументирования. Модель «Монолог». Модель «Спор». Модель «дискуссия». Тактика аргументации. Корректные тактические приемы. Психологические установки повышения эффективности обратной связи. Трудности получения сообщения. Установка элементарного коммуникативного контакта.

Спор как разновидность речевой коммуникации. Классификации споров. Убеждение. Типы аргументов. Правила построения короткой аргументации. Приемы построения аргументации: аргументация на примере, по аналогии, аргументация относительно причин, дедуктивная аргументация. Аргументационное эссе.

Тема 5. Устноречевая коммуникация

Свойства и ситуативная обусловленность устно-речевой коммуникации. Виды устно-речевой коммуникации. Умения говорить и слушать. Обратная связь в говорении и слушании. Применение умений говорения и слушания для повышения эффективности коммуникации. Типичные ситуации общения: приветствие, да-нет, просьба, благодарность, извинение. Более сложные ситуации общения: представление самого себя, речевое поведение в ситуации оскорбления, шутки и анекдоты; речевые ситуации в школе; речевые ситуации в структуре конференции и др. Тренинги: «Артист», «Ведущий», «Ток-шоу». Трансакционный анализ, речевое прграммирование и жизненные сценарии. Игра и речевое поведение. Корректировка программирующего речевого поведения. Интернет-общение.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.Б.02 «Теории межличностных коммуникаций» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Таблица 4

Тема (раздел)		Формы (методы) текущего контроля успеваемости
Тема 1	Основы коммуникации	опрос, практическое задание
Тема 2	Типы личности. Восприятие себя и других	опрос
Тема 3	Межличностная коммуникация	опрос, практическое задание
Тема 4	Формы речевой коммуникации	опрос, практическое задание
Тема 5	Устноречевая коммуникация	опрос, практическое задание, реферат, тесты

4.1.2. Зачет с оценкой проводится в форме устного/письменного ответа на вопросы и устного/письменного выполнения практических заданий.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

4.2.1. Типовые вопросы и задания для устного опроса

Тема 1. Основы коммуникации

1.Что такое коммуникативная компетентность?

2. Что лежит в основе коммуникативной компетентности?

3. Что такое эмпатия и какова ее роль в процессе коммуникации?

Тема 2. Типы личности. Восприятие себя и других

1. В чем отличие коммуникативности и коммуникабельности?

2. В чем специфика коммуникативной совместимости?

3. Как проявляется темперамент в общении?

4. Влияет ли стиль общения на совместимость людей?

5. Какие стили общения вы знаете? Приведите примеры.

6. В чем особенности женского и мужского стиля общения?

Тема 3. Межличностная коммуникация

1. Чем отличается понятие «межличностное взаимодействие» от понятия «межличностное общение»?

2. Назовите уровни взаимодействия, выделяемые в зависимости от целей, поставленных его участниками, и степени личностной вовлеченности.

3. Какие дополнительные виды взаимодействий называет Э. Берн в своей классификации способов структурирования времени?

4. Дайте характеристику пространственным составляющим межличностного взаимодействия.

5. Какие процедуры обеспечивают взаимопонимание, координацию и согласование в межличностном взаимодействии?

Тема 4. Формы речевой коммуникации

1.Перечислите и раскройте основные вербальные средства коммуникации.

2. Перечислите и раскройте уровни владения речевой культурой.

3. Какие существуют группы невербальных средств коммуникации? Что в них входит?

4.Что такое кинесические средства?

5. Что такое просодические средства?

6. Что такое такесические средства?

7. Что такое проксемические средства?

Тема 5. Устноречевая коммуникация

1. Перечислите основные структурные компоненты речевой коммуникации.

2. Какие ближайшие и отдаленные цели могут ставить перед собой участники речевого общения?

3. Назовите известные вам речевые роли говорящих. Дайте общую характеристику стилей говорящих и слушающих.

4. Укажите особенности языка, способные вызвать трудности в восприятии речи.

5. Каковы отличительные особенности речевой деятельности в социально ориентированном общении?

6. Почему в начале любого коммуникативного акта от его участников требуется понимание собственной социальной роли и роли партнера?

7. Приведите основные правила речевой коммуникации, обеспечивающие возможность совместной деятельности.

4.2.2 Типовые варианты практических заданий

Тема 1. Основы коммуникации

Задание 1. Разработайте стратегии поведения со следующими типами собеседников:

Характеристика собеседника	**Как вести себя с подобным партнером?**
Человек, которого мало заботит этикет. Он может не отвечать на обращенные к нему вопросы, стремится сразу овладеть инициативой и подавить активность партнера. Его настрой можно уловить по осанке, мимике, репликам и жестам. Они резки, напористы, нетерпеливы, несколько агрессивны.	
Человек, который включается с вами в общение не сразу. Он долго к Вам приглядывается, слушает внимательно, говорит не спешно. Фразы строит обстоятельно, стремится точно передавать свои мысли, он не терпит, чтобы его перебивали или слушали не внимательно.	
Человек, для которого общение – его стихия. Он почти всегда к нему готов. Он искренне уверен в своей способности понять любого человека. Он стремится быть полезным, очень внимателен к окружающим и хочет такого же внимания к себе. Чтобы привлечь к себе внимание, нередко бывает эксцентричным. Чаще всего, он говорит открыто и искренне.	

Задание 2. Разделитесь в группе на пары таким образом, чтобы вашим партнером был человек, которого вы знаете не очень хорошо. Возьмите друг у друга интервью (на интервью каждому отводится 10 минут), во время которого постарайтесь выявить три отличительные черты вашего собеседника (это могут быть какие-то личные достижения, поступки, взгляды или оценки). Представьте результаты интервью.

Тема 3. Межличностная коммуникация

Задание 1.

Ситуация:

Вот уже несколько месяцев, как вы являетесь новым руководителем отдела. Один из сотрудников говорит вам: «Я, конечно, не хочу вас критиковать, но ваш предшественник умел найти подход своим сотрудникам».

Вы говорите: ...

Ситуация:

На сегодняшнее утро вы для беседы вызвали подчиненного, который часто опаздывает на работу. Вы по стечению обстоятельств задержались дома и пришли на работу с опозданием. Подчиненный ждет вас. Как вы поведете себя?

Задание 2. Прочтите отрывок из рассказа А. П. Чехова «Двое в одном». Проанализируйте взаимодействие между героями с точки зрения:

а) уровней межличностного взаимодействия;

б) позиций, выбранных героями, и пристройки к позициям друг друга;

в) используемых вербальных и невербальных средств оформления занятой позиции.

Двое в одном

«(…) Был вечер. Я ехал на конке. Мне, как лицу высокопоставленному, не подобает ездить на конке, но на этот раз я был в большой шубе и мог спрятаться в куний воротник.(…) Куний воротник делал из меня incognito.

«Нет, это не он! – думал я, глядя на одного маленького человечка в заячьей шубенке – Это не он! (…)

Думал я, верил и не верил своим глазам…

Человечек в заячьей шубенке ужасно походил на Ивана Капитоныча, одного из моих канцелярских…Иван Капитоныч – маленькое, пришибленное, приплюснутое создание, живущее для того только, чтобы поднимать уроненные платки и поздравлять с праздником. Он молод, но спина его согнута в дугу, колени вечно подогнуты, руки запачканы и по швам… Лицо его точно дверью прищемлено или мокрой тряпкой побито. Оно кисло и жалко; глядя на него, хочется петь «Лучинушку» и ныть. При виде меня он дрожит, бледнеет и краснеет, точно я съесть его хочу.(…)

Принужденнее молчаливее и ничтожнее его я не знаю никого другого.(…)

Человечек в заячьей шубенке сильно напоминал мне этого Ивана Капитоныча: совсем он! Только человечек не был так согнут, как тот, не казался пришибленным, держал себя развязно и, что возмутительнее всего, говорил с соседом о политике. Его слушал весь вагон.

-Гамбетта помер! (…) Это Бисмарку на руку. Гамбетта ведь был себе на уме! (…) Он был француз, но у него была русская душа! Талант!

(…) Когда кондуктор подошел к нему с билетами, он оставил Бисмарка в покое.

- Отчего это у вас в вагоне так темно? (…) У вас свечей нет, что ли? (…) Проучить вас некому!...Черт возьми! Не понимаю, чего это начальство смотрит!

Через минуту он требовал от нас, чтобы мы все подвинулись.

- Подвиньтесь! Вам говорят! Дайте мадаме место! (…) Подите сюда, кондуктор! Вы деньги берете, дайте же место! (…)

-Здесь курить не велено! – крикнул ему кондуктор.

-Кто это не велел? Кто имеет право? (…) Я никому не позволю посягать на свою свободу! Я свободный человек!

(…) Я не выдержал и захохотал. Услышав мой смех, он мельком взглянул на меня, и голос его дрогнул. Он узнал мой смех и, должно быть, узнал мою шубу. Спина его мгновенно согнулась, лицо его моментально прокисло, голос замер, руки опустились по швам, ноги подогнулись. Моментально изменился! Я уже более не сомневался: это был Иван Капитоныч, мой канцелярский. Он сел и спрятал свой носик в заячьем меху.(…)»

Тема 4. Формы речевой коммуникации

Задание 1. Ролевая игра «Уверенные, неуверенные и агрессивные ответы» (по Н. Рудестаму)[1]

Цель игры: формирование навыков этичных реакций на сложные жизненные проблемы.

Ход работы: Игра проводится с парами добровольных участников. Участникам игры задается несколько ситуаций. Например:

1. Друг забыл вернуть книгу, которая вам нужна.
2. Собеседник занимает вас разговором, а вам необходимо уйти.
3. Вы делаете замечание подчиненному за его опоздание на работу.
4. Вам возвращают из химчистки пальто с большим пятном.
5. Вы ловите взгляд привлекательного мужчины (женщины). Знаете, что он (она) интересуется вами. Вы подходите и...
6. Люди, сидящие сзади вас в театре, мешают вам громким разговором.
7. Вас останавливают на улице и настойчиво предлагают товар, который вам не нужен.
8. Друг просит одолжить вашу новую куртку, а вы опасаетесь, что он ее порвет или испачкает.
9. Вы узнаете, что ваш друг рассказывал в компании факты из вашей личной жизни, которые были ему доверены как тайна.

В каждой ситуации необходимо продемонстрировать три типа ответов: уверенный, неуверенный и агрессивный. Перед началом ответа участник объявляет, какой именно тип ответа будет высказан. В первой ситуации они могут, например, звучать так:

Агрессивный: *«Черт побери, я знал, что тебе нельзя доверять, когда ты обещал, что вернешь книгу вовремя».* ***Неуверенный:*** *«Я знаю, что надоедаю тебе, но, как ты думаешь, не сможешь ли ты вернуть книгу в ближайшее время?»* ***Уверенный:*** *«Я считал, что мы договорились, когда ты обещая вернуть мне книгу сегодня. Буду признателен, если ты принесешь ее не позднее пятницы».*

Необходимо, чтобы тон голоса, поза, выражение лица соответствовали словам.

При проведении игры в группе разные участники могут предлагать свои варианты. Для лучшего включения в роль можно вспомнить наиболее уверенного, неуверенного и агрессивного из своих знакомых и постараться его сыграть. Можно выйти за пределы одной реплики, в этом случае собеседник имеет право выбрать любую позицию, а основной участник должен сохранять заданный тип ответов. Желательно, чтобы члены пары менялись ролями.

Представление результатов: После игры проводится обсуждение по вопросам: можно ли считать данный ответ уверенным (неуверенным, агрессивным)? Какой тип ответов у этого человека получается лучше, а какой – хуже? Какие чувства вызывают у собеседника те или иные типы ответов? Как лучше всего реагировать на определенные типы ответов?

Задание 2. Дискуссия на актуальные темы (модель дебатов К.Поппера)[2]

Цель дискуссии: развитие навыков ведения этичной деловой дискуссии.

---

[1] Пугачев В.П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом: Учебник для студентов вузов.– М.: Аспект Пресс, 2000. – С. 163

[2] Леммерман, Х. Уроки риторики и дебатов : Подгот. к выступлению; Искусство красноречия; Техника аргументации; Практ. примеры и тренинг: Пер. с нем. / Х. Леммерман. - М. : Уникум Пресс, 2002. - 336 с.

Ход работы: Группа разбивается на 3 подгруппы, представляющие:

1. Позицию «ЗА».
2. Позицию «ПРОТИВ».
3. Судей (экспертов).

Для дискуссии необходимо выбрать тему, актуальную для обсуждения. Например, отмена смертной казни, введение многоженства в России, переход на биотопливо и т.п. Важно, чтобы тема действительно была спорной, а также чтобы аудитория была в ней компетентна.

Дискуссия проводится в 2-3 раунда на усмотрение бригады экспертов. Каждый раунд состоит из высказывания аргументов «ЗА» (5-7 минут), затем подкрепления позиции «ПРОТИВ» (5-7 минут) и общения этих групп в режиме вопрос – ответ (3 минуты). После проведения назначенных раундов команды «ЗА» и «ПРОТИВ» подводят итоги спора.

Представление результатов: Эксперты высказываю свое мнение об услышанном. Судьи также должны ответить на вопросы:

1. Чья позиция кажется наиболее убедительной. Почему?
2. Какие приемы аргументации и контраргументации использовали стороны в дискуссии?
3. Допускали ли стороны неэтичную аргументацию? Если да, то какие приемы использовались для противодействия?
4. К какому виду спора можно отнести получившийся «диалог»?

Тема 5. Устноречевая коммуникация

Задание 1. Анализ «Форма самооценки речевой культуры»

Цель анализа: выявить сильные и слабые стороны собственной культуры деловой речи.

Ход работы: Ниже приведена форма оценки речевой культуры менеджера. В качестве домашнего задания студентам предлагается оценить себя по приведенным в ней параметрам. В случае затруднений можно обратиться за помощью к коллегам или друзьям.

1. Опишите сильные и слабые стороны своей деловой речи. Выделите те из недостатков, которые Вы хотели бы изменить в первую очередь.	
Положительные стороны	Отрицательные стороны

2. Выявите и запишите те составляющие культуры речи делового человека, которые присущи Вам в полной мере и те, которые требуют улучшения навыков.	
Присущи в полной мере	Требуют совершенствования

3. Оцените использование вами средств выразительности в деловой коммуникации по 5-ти балльной шкале (1- не использую, 5 – использую в полной мере).	
Контакт с собеседником	
Подходящий стиль речи	
Речевое оформление текста	
Адекватное содержание речи	
Экстралингвистические средства	
Жесты	
Расположение в пространстве	

Представление результатов: Обобщая приведенные в форме данные, сделайте вывод о Вашей принадлежности к тому или иному типу речевой культуры по О.Б.Сиротининой и В.Е.Гольдину.

Задание 2. Тест «Владеете ли вы аудиторией?»[3]

Все, кому приходится выступать перед аудиторией, должны иметь свой способ общения со слушателями. Но их можно разделить на две группы.

Представители первой подчиняют аудиторию себе. Конечно, они учитывают ее непосредственную реакцию, но предпочитают держать «бразды» правления в своих руках. Не допускают вольностей в поведении и речи. Назовем этот стиль публичного выступления «авторитарным».

Принадлежащие ко второму типу в известной мере сами подчиняются аудитории. Они располагают более разнообразным выбором вариантов поведения на трибуне, общения, произнесения речи. Ориентируются на реакцию аудитории, имеют более гибкую, «личностную» манеру общения. Назовем этот тип «демократическим».

И у того, и у другого есть свои преимущества и недостатки. Излишняя независимость от аудитории может сделать выступающего не чувствительным к интересам слушателей. А стремление во всем следовать стремлениям аудитории может привести к потере авторитета и эффекта от сказанного. Вы должны сами выбрать нужный тип общения в зависимости от своего темперамента, характера, индивидуальных качеств.

Но неплохо знать все же, к какой категории вы относитесь, дабы избежать крайностей. Вы можете определить это, ответив «да» или «нет» на следующие вопросы:

1. Нуждаетесь ли вы в тщательной подготовке к любому выступлению в зависимости от характера аудитории, даже если вы не раз выступали на эту тему?
2. Чувствуете ли вы себя после выступления «выжатым», ощущается ли резкое падение работоспособности?
3. Волнуетесь ли перед выходом на кафедру или трибуну настолько, что должны «преодолеть» себя?
4. Всегда ли одинаково начинаете выступление?
5. Приходите ли задолго до начала выступления?
6. Нужны ли вам три — пять минут, чтобы установить первоначальный контакт с аудиторией и заставить внимательно вас слушать?
7. Стремитесь ли вы говорить строго по намеченному плану?
8. Любите ли вы во время выступления двигаться?
9. Отвечаете ли на записки с вопросами по ходу их поступления, не группируя их?

---

[3] Резник С.Д., Игошина И.А., Кухарев К.М. Управление персоналом (Практикум): Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002.– 212с.– С181-183.– (Высшее образование)

10. Успеваете ли вы во время выступления пошутить?

Ключ:

Если вы ответили однозначно на все вопросы, значит, вы владеете индивидуальным стилем публичного выступления.

Положительные ответы на вопросы 1, 4, 5, 6, 7, 9 и отрицательные на остальные 2, 3, 8, 10 свидетельствуют о том, что вы относитесь к авторитарному типу, и наоборот, отрицательные ответы на вопросы 1, 4, 5, 6, 7, 9 и положительные на остальные четыре вопроса — 2, 3, 8, 10 свидетельствуют о том, что вы относитесь к демократическому типу. Если вы ответили «нет» на вопросы 2, 3 и 5, значит у вас сильный тип нервной системы. «Нет» при вопросах 1, 4, 6, 10 говорит о подвижности ваших эмоций.

Если выяснилось, что вы относитесь к первому типу, то не пытайтесь копировать манеру второго — ничего не получится! Вы должны предварительно проработать свою тему так, чтобы предвидеть все, что относится к композиции, содержанию и языку, составить подробный предварительный конспект, даже если не собираетесь говорить «по бумажке». Совет демократическому типу: постарайтесь быть в форме, прежде чем выйти на трибуну, максимально контролируйте свое поведение, мимику, жестикуляцию, чтобы выработать специфическую манеру общения с аудиторией.

Темы рефератов

1. Технологии решения конфликтных межличностных ситуаций.
2. Восприятие себя и других.
3. Формы речевой межличностной коммуникации.
4. Стратегии и тактики аргументации.
5. Спор и аргументация как разновидности речевой коммуникации.
6. Убеждение. Типы аргументов.
7. Устноречевая коммуникация.
8. Умения говорить и слушать.
9. Трансакционный анализ: речевое прграммирование и жизненные сценарии.
10. Корректировка программирующего речевого поведения.
11. Интервьюирование.
12. Типы деловой переписки.
13. Коммуникация в малых группах.
14. Процесс коммуникации.
15. Индивидуальные принципы общения.
16. Межличностное семейное общение между супругами.
17. Межличностное общение между поколениями в семье.
18. Психологические типы Карла Юнга.
19. Психология человеческих взаимоотношений: сценарная теория.
20. Типы сценариев взаимоотношений Э.Берна
21. Межличностное общение посредством деловой переписки.
22. Общение: лидер – группа (по книге А. Менегетти).
23. Невербальное общение.
24. Психология делового общения. Принципы Синтез-технологии (по кн. Н. Козлова).
25. Речевой этикет в межличностном общении.
26. Риторика как составляющая культуры делового общения.
27. Установление межличностного контакта.
28. Типы поведения в межличностной коммуникации.
29. Межкультурная коммуникация и кинесика.
30. Виртуальная коммуникация.

Тестовые задания

1. Классическая модель коммуникации включает в себя:

1) оратор, аудитория, средства передачи информации
2) коммуникатор, сообщение, канал передачи, коммуникант, обратная связь
3) источник сообщения, кодирование, сообщение, канал передачи, декодирование, получатель, обратная связь

2. Коммуникация – это:

1) общение
2) процесс передачи и обмена информацией
3) общение с помощью технических средств

3. Определите, какое определение коммуникации соответствует предложенным положениям:

1) коммуникация, целью которой является получение новых знаний – это…
2) коммуникация, целью которой является побудить аудиторию к совершению какого-либо действия – это…
3) коммуникация, целью которой является побудить аудиторию к совершению какого-либо действия помимо ее желания – это…
4) коммуникация, целью которой является установление контактов – это…

4. Связи с общественностью – это:

1) сфера бизнеса
2) рекламная деятельность
3) коммуникативная деятельность

5. Первая модель коммуникации была предложена:

1) Платоном
2) Аристотелем
3) Г.Лассуэллом

6. К средствам коммуникации относятся:

1) технические средства связи
2) речь, поза, жесты, имидж, технические средства, пространственная организация среды
3) вербальные, невербальные, технические средства

7. В чем суть трансакционной модели коммуникаций:

1) это глобальная коммуникация
2) это многократная передача в одном направлении
3) это неоднократный обмен информацией

8. Главное свойство мифа по Р.Барту:

1) поддерживать связь с мифами прошлого
2) создать героическую легенду
3) сказку сделать былью

9. Активная аудитория - это:

1) люди, которые часто звонят на радио и телевидение
2) люди, выбирающие информацию в соответствии со своим интересом
3) люди, выступающие на митингах

10. Понятие «когнитивность» коммуникаций определяется как:

1) смысл высказывания
2) цель высказывания
3) культура речи
4) актуализация знаний, опыта и ценностей

11. Коммуникативная компетентность – это:

1) умение налаживать контакты

2) умения, знания и навыки, способствующие успешной коммуникации
3) умение использовать вербальные и невербальные средства общения

12. Одной из основных целей переговоров является:

1) достижение согласия
2) демонстрация силы
3) утверждение собственных интересов

13. Демонстрация – это:

1) логическое рассуждение, в процессе которого из аргументов выводится истинность или ложность тезиса
2) мысль, истинность которой проверена и доказана и которая поэтому может быть приведена в обоснование истинности или ложности высказанного положения

14. Причинами коммуникативных неудач являются (выберите несколько правильных ответов):

1) логические барьеры
2) влияние окружающей среды
3) стилистические барьеры
4) неправильное оформление сообщения
5) межкультурные различия
6) несоответствие смысла и содержания информации
7) фонетические барьеры
8) семантические барьеры;
9) неконгруэнтность невербальных и вербальных сигналов

15. Полемика – это:

1) борьба принципиально противоположных мнений
2) выяснение и сопоставление разных точек зрения
3) логическое действие, в процессе которого истинность какой-либо мысли обосновывается с помощью других мыслей

16. Можно ли отнести общение человека с самим собой к коммуникации?

1) да
2) нет
3) нельзя, так как процесс коммуникации предполагает диалог
4) да, так как происходит процесс обмена информацией

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом этапа их формирования

Таблица 5

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК ОС-4	способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности	УК ОС-4.2	способность межличностных коммуникаций для анализа стратегии поведения экономических агентов на микро- и макроуровнях

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК ОС-5	Способность работать в коллективе в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	УК ОС-5.2	способность к коммуникации на основе толерантного восприятия социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий

Этап освоения компетенции	**Показатель оценивания**	**Критерий оценивания**
УК ОС-4.2 Способность межличностных коммуникаций для анализа стратегии поведения экономических агентов на микро- и макроуровнях.	Знание сферы практического применения межличностных коммуникаций для анализа стратегии поведения экономических агентов на микроуровне. Умение выстраивать межличностные коммуникации для анализа стратегии поведения экономических агентов на микро- и макроуровнях. Владение методами получения и обработки информации о микро- и макроэкономических процессах, происходящих в экономике России. Знания способов коммуникаций в устной и письменной формах на русском и иностранном языке для профессиональной деятельности. Умение представить и обосновать понятийный аппарат экономической науки.	Демонстрация знания способов и приемов коммуникаций в устной и письменной формах на русском и иностранном языке для профессиональной деятельности. Знает сферы практического применения межличностных коммуникаций для анализа стратегии поведения экономических агентов на микроуровне. Умеет выстраивать межличностные коммуникации для анализа стратегии поведения экономических агентов микро- и макроуровнях. Уверенно владеет методами получения и обработки информации о микро- и макроэкономических процессах, происходящих в экономике России.

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
УК ОС 5.2 Способность к коммуникации на основе толерантного восприятия социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий.	Демонстрирует умение анализировать информацию; Высказывает собственные позиции и мнения по проблемам современного общества; Демонстрирует способность работы в коллективе (студенческой группе). Выявление и разрешение конфликтов.	Анализирует социологическую информацию, демонстрирует навыки сравнительного анализа письменной и устной информации. Владеет навыками анализа социально-значимых проблем. Умеет составлять аналитический отчет, основываясь на знаниях, полученных при изучении социальных групп и общностей, социальной структуры общества, социального неравенства, основных социальных институтов общества. Демонстрирует умение отстаивать собственную точку зрения в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия. Показывает навыки выявления и разрешения конфликтов

4.3.2 Типовые вопросы для подготовки к зачету с оценкой

1. Закономерности межличностных отношений.
2. Классификация невербальных средств общения.
3. Коммуникативная культура в деловом общении.
4. Культура речи в деловом общении.
5. Манипуляции в общении, правила нейтрализации манипуляций в деловом взаимодействии.
6. Приемы, стимулирующие общение и создание доверительных отношений.
7. Проксемические особенности невербального общения.
8. Коммуникативная компетентность специалиста и нравственный аспект деловых отношений.
9. Коммуникативные модели и виды аргументирования. Модель «Монолог». Модель «Спор». Модель «дискуссия».
10. Тактика аргументации. Корректные тактические приемы.

11. Психологические установки повышения эффективности обратной связи. Трудности получения сообщения. Установка элементарного коммуникативного контакта.

12. Спор как разновидность речевой коммуникации. Классификации споров. Убеждение. Типы аргументов. Правила и приемы построения аргументации.

13. Принцип кооперации. Принцип вежливости.

14. Именные принципы коммуникации: принцип Б. Франклина (воздержание от прямых возражений), принцип И.В.Гете (вложение ожиданий), принцип Д.Карнеги, принцип Д. Оглви, принцип Резерфорда, принцип Э. Хаббарда и др.

15. Развитие коммуникационной компетенции.

16. Типы личности по темпераменту (классификация Галена). Типы личности по типу нервной системы (классификация Павлова). Типы личности по конституции. Типы личности по поведенческим характеристикам (классификация Леонгарда).

17. Процесс восприятия. Внимание и отбор. Потребности, интерес, ожидания. Организация стимулов, простота, паттерны, интерпретация побуждений.

18. Ассертивность. Способы выражения потребностей и прав. Различия между пассивной, агрессивной, ассертивной реакциями (дома, на работе). Беседа и анализ.

19. Программы поведения в межличностном общении.

20. Коммуникативные стратегии, их типология

21. Речевое воздействие. Типология речевого воздействия.

22. Свойства и ситуативная обусловленность устно-речевой коммуникации.

23. Виды устно-речевой коммуникации. Умения говорить и слушать. Обратная связь в говорении и слушании.

24. Применение умений говорения и слушания для повышения эффективности коммуникации.

25. Типичные ситуации общения. Трансакционный анализ, речевое прграммирование и жизненные сценарии.

26. Малая группа: понятие, сущностные черты.

27. Разновидности малых групп.

28. Функции групповой коммуникации.

29. Структура и динамика коммуникации в малой группе.

30. Правила коммуникативного поведения.

31. Формирование групповой сплоченности и коммуникации в малой группе.

32. Экология и коммуникация в малой группе

4.3.3 Типовые практические задания для подготовки к зачету с оценкой

1. Выберите несколько групп из предложенного списка и кратко опишите их тип, особенности поведения и развития каждой из выбранных вами групп, а также возможные феномены взаимодействия этих групп между собой в придуманной вами организации:

- профессионалы одного профиля;
- руководители или сотрудники одного уровня иерархии;
- представители функциональных направлений (маркетологи, производственники и т.д.);
- сотрудники разных офисов, комнат, региональных отделений, филиалов;
- коллеги по подразделению;
- выпускники одного вуза;
- земляки;
- гендерные и возрастные группы;
- группы по интересам/хобби;

- дружеские микрогруппы и компании приятелей;
- стейкхолдеры организации (акционеры, поставщики, клиенты, региональные и государственные власти, общественные организации, персонал и их родственники и т.д.);
- профсоюзные организации;
- центры финансовой ответственности (центры прибыли и центры затрат);
- представители основных и обслуживающих бизнес-процессов;
- проектные группы, группы качества и т.д.

2. Выберите 5 типов «трудных руководителей». Дайте их характеристику и предложите способы взаимодействия с ними.

3. Вам необходимо напомнить о себе после продолжительного перерыва. Как вы построите беседу по телефону? Как беседа по телефону будет зависеть от типа партнера? Приведите две-три различные ситуации.

Шкалы оценивания

Шкала оценивания.

Оценка знаний, умений, навыков проводится на основе балльно-рейтинговой системы: 30% из 100% (или 30 баллов из 100) - вклад в итоговую оценку по результатам промежуточной аттестации.

При оценивании ответа, обучающегося в ходе промежуточной аттестации можно опираться на следующие критерии:

Таблица 6

Баллы	Критерий оценки
80-100	Обучающийся показывает высокий уровень компетентности, знания программного материала, учебной, периодической и монографической литературы, законодательства и практики его применения, раскрывает не только основные понятия, но и анализирует их с точки зрения различных авторов. Обучающийся показывает не только высокий уровень теоретических знаний, но и видит междисциплинарные связи. Профессионально, грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументированно формулирует выводы. Знает в рамках требований к направлению и профилю подготовки законодательно-нормативную и практическую базу. На вопросы отвечает кратко, аргументировано, уверенно, по существу.
65-79	Обучающийся показывает достаточный уровень компетентности, знания материалов занятий, учебной и методической литературы, законодательства и практики его применения. Уверенно и профессионально, грамотным языком, ясно, четко и понятно излагает состояние и суть вопроса. Знает нормативно-законодательную и практическую базу, но при ответе допускает несущественные погрешности. Обучающийся показывает достаточный уровень профессиональных знаний, свободно оперирует понятиями, методами оценки принятия решений, имеет представление: о междисциплинарных связях, увязывает знания, полученные при изучении различных дисциплин, умеет анализировать практические ситуации, но допускает некоторые погрешности. Ответ построен логично, материал излагается хорошим языком, привлекается информативный и иллюстрированный материал, но при ответе допускает некоторые погрешности. Вопросы не вызывают существенных затруднений.
51-64	Обучающийся показывает достаточные знания материалов занятий, но при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами.

	На поставленные членами комиссии вопросы отвечает неуверенно, допускает погрешности. Обучающийся владеет практическими навыками, привлекает иллюстративный материал, но чувствует себя неуверенно при анализе междисциплинарных связей. В ответе не всегда присутствует логика, аргументы привлекаются недостаточно веские. На поставленные вопросы затрудняется с ответами, показывает недостаточно глубокие знания.
0-50	Обучающийся показывает слабые знания материалов занятий, учебной литературы, законодательства и практики его применения, низкий уровень компетентности, неуверенное изложение вопроса. Обучающийся показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций. Не может привести примеры из реальной практики. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на вопросы или затрудняется с ответом.

Шкала перевода из многобалльной системы в традиционную:

- обучающемуся выставляется оценка «незачтено»/«неудовлетворительно» если обучающийся набрал менее 50 баллов,
- оценка «зачтено» / «удовлетворительно» выставляется при условии, если обучающийся набрал от 51 до 64 баллов;
- оценка «зачтено» / «хорошо» выставляется при условии, если обучающийся набрал от 65 до 79 баллов;
- оценка «зачтено» / «отлично» выставляется при условии, если обучающийся набрал от 80 до 100 баллов.

Оценка отлично выставляется при условии выполнения всех требований, а также при обязательном проявлении творческого отношения к предмету, умении находить оригинальные, не содержащиеся в учебниках ответы, умении работать с источниками, которые содержатся дополнительной литературе к курсу, умении соединять знания, полученные в данном курсе со знаниями других дисциплин.

Хорошо выставляется при условии выполнения практически всех требований, а также при обязательном проявлении творческого отношения к предмету, умении работать с источниками, которые содержатся дополнительной литературе к курсу, умении соединять знания, полученные в данном курсе со знаниями других дисциплин.

Удовлетворительно выставляется при условии выполнения не менее 50% всех требований, умении работать с источниками, которые содержатся дополнительной литературе к курсу.

Неудовлетворительно выставляется при условии выполнения менее 50% всех требований.

4.4. Методические материалы промежуточной аттестации

Зачет с оценкой включает ответы на теоретические вопросы и выполнение практических заданий. Ответы на теоретические вопросы могу даваться в устной или письменной форме. Выполнение практических заданий проводится в устной/письменной форме.

Для получения положительной оценки на зачете достаточно изучить рекомендуемую основную литературу, а также усвоить умения в ходе контактной работы с преподавателем путем опроса и выполнения различных практических заданий.

Магистрант при подготовке к ответу по билету формулирует ответ на вопрос, а также выполняет задание (письменно либо устно, в зависимости от содержания задания).

При подготовке ответа на вопрос стоит использовать соответствующий дисциплине понятийный аппарат, отвечать с пояснениями, полно и аргументированно. При сравнении явлений необходимо представить аргументы, представляющие их сходства и различия.

Давать односложные ответы нежелательно. При ответе магистрант должен полно и аргументированно ответить на вопрос билета, демонстрируя знания либо умения в его рамках.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Дисциплина «Теория межличностностных коммуникаций» предназначена для того, чтобы сформировать у магистрантов стремления к саморазвитию и самореализации, развитие творческого потенциала в ходе профессионального обучения, позволяющее значительно повысить уровень профессионализма. Магистрант должен посетить установочные лекции, на которых излагается цель, задачи и содержание курса, выдается задание на курсовую работу, приводятся рекомендации и критерии оценивания. В ходе лекционных занятий раскрываются базовые вопросы в рамках каждого модуля дисциплины. Обозначаются ключевые аспекты тем, а также делаются акценты на наиболее сложные и важные положения изучаемого материала. Материалы лекций являются опорной основой для подготовки обучающихся к практическим (семинарским) занятиям и выполнения заданий самостоятельной и курсовой работ, а также к промежуточной аттестации по дисциплине. Для развития основных знаний умений и навыков лекционный курс состоит из традиционных лекций и лекций-дискуссий.

Основным методом обучения выступает самостоятельная работа, которая выполняется индивидуально в произвольном режиме времени в удобные для обучающегося часы, часто вне аудитории - внеаудиторная самостоятельная работа. Самостоятельная работа рассматривается с одной стороны, как форма или метод обучения и вид учебной деятельности, осуществляемый без непосредственного вмешательства преподавателя, с другой – как средство вовлечения обучающихся в самостоятельную познавательную деятельность, средство формирования у них методов ее организации.

5.2 Методические указания по подготовке к устному опросу

Одним из основных способов проверки и оценки знаний студентов по дисциплине является устный опрос, проводимый на семинарских занятиях. Устный опрос является формой текущего контроля и проводится индивидуально. Результаты опроса студентов на занятиях отражаются в базе данных «Балльно-рейтинговая система» и доступны всем участникам образовательного процесса.

Подготовка к опросу проводится в ходе самостоятельной работы студентов и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего опроса. Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов. В среднем, подготовка к устному опросу по одному семинарскому занятию занимает от 2 до 3 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы. Опрос предполагает устный ответ студента на один основной и несколько дополнительных вопросов преподавателя. Ответ студента должен представлять собой развёрнутое, связанное, логически выстроенное сообщение. При выставлении оценки преподаватель учитывает правильность ответа по содержанию, его последовательность, самостоятельность суждений и выводов, умение связывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.

5.3 Методические указания для решения практических заданий

Решение практических заданий нацелено на формирование у студента соответствующих практических умений. Поэтому для исключения компиляций результата

все задания выполняются рукописно либо в отдельных тонких тетрадках, либо на отдельных листах.

При решении заданий ответ должен быть дан конкретно на поставленный вопрос, при этом обязательным является формулировка ответа с использованием профессиональных терминов. При составлении схемы надо иметь в виду основные требования к выделению видов (классов) явлений и процессов по какому-то отдельному основанию.

При заполнении таблиц необходимо придерживаться установленных в задании требований, например, по количеству рассматриваемых примеров.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1 Основная литература

1. Шарков Ф.И. Коммуникология. Коммуникационный консалтинг [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шарков Ф.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2013.— 407 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/4473.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

2. Шарков Ф.И. Коммуникология. Основы теории коммуникации [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Шарков Ф.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 488 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/4438.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

3. Сперанская, Н.Н. Межличностные отношения и коммуникация: учебное пособие для студентов технических вузов. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — СПб. : СПбГЛТУ, 2012. — 92 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/45500

4. Сперанская, Н.Н. Межличностное общение и коммуникации: Модуль 1. Межличностные отношения и коммуникация: учебное пособие для студентов дневного и заочного отделений института ландшафтной архитектуры, строительства и обработки древесины. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — СПб. : СПбГЛТУ, 2016. — 112 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/76967

6.2. Дополнительная литература

1. Авдеев В. В. Управление персоналом: технология формирования команды [Электронный ресурс] : учеб. пособие. — Электрон. дан. — Москва : Финансы и статистика, 2014. — 544 с. —Доступ из ЭБС изд-ва «Лань». - Режим доступа : http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=69110, требуется авторизация (дата обращения : 11.11.2020). - Загл. с экрана.

2. Адизес И. Развитие лидеров. Как понять свой стиль управления и эффективно общаться с носителями иных стилей. 3-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 259 с.

3. Базаров Т.Ю. Психология управления персоналом: Учебник и практикум / Т.Ю. Базаров. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 381 с.

4. Бережкова Н.Ф. Правовое регулирование государственной службы в России. Этические нормы и присяга: монография / Н.Ф. Бережкова. – Электрон. текстовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 583 с. – Электронный ресурс: http:// www.iprbookshop.ru/34496

5. Ермак, А. Команда, которую создал я [Электронный ресурс] / А. Ермак. — Электрон. дан. — Москва : Альпина Паблишер, 2016. — 476 с. - Доступ из ЭБС «IPRbooks». - Режим доступа : http://www.iprbookshop.ru/43554, требуется авторизация (дата обращения : 11.11.2020). - Загл. с экрана.

6. Зуб А.Т. Психология управления: учебник и практикум. / А.Т. Зуб. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 372 с.

7. Литвак Б.Г. Наука управления. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. – 424 с.

8. Мандель Б.Р. Современная организационная психология. Модульный курс: учебное пособие для обучающихся в гуманитарных вузах (бакалавры, магистры) Директ-Медиа 2016. – 446 с.

9. Мельников С. Б. Команда профессиональных муниципальных управленцев: лидер инкорпоративных перемен в развитии местных сообществ [Электронный ресурс]. : учеб. пособие / С. Б. Мельников. - Электрон. дан. - Москва. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 123 с. - Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE». - Режим доступа : http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=288827, требуется авторизация (дата обращения : 11.11.2019). - Загл. с экрана.

10. Мельников, С. Б. Подготовка команд нового поколения профессиональных муниципальных управленцев высшей квалификации [Электронный ресурс]. / С.Б. Мельников. - Электрон. дан. - Москва. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 101 с. - Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE». - Режим доступа : http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=288830, требуется авторизация (дата обращения : 11.11.2019). - Загл. с экрана.

11. Мизинцева М.Ф., Сардарян А.Р. Оценка персонала: учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2015. – 378 с. – Электронный ресурс: http://www.biblio-online.ru/thematic/?45&id=urait.content.620278BE-9A63-4AB3-BA6A-650E4497B6A3&type=c_pub.

12. Морозов А.В. Управленческая психология. – М.: Издательство: Академический проект, 2013. – 288 с.

13. Начкебия М.С. Формирование управленческой культуры муниципальных служащих // Вестник ПАГС. – 2012. – № 3. – Электронный ресурс: http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-upravlencheskoy-kultury-munitsipalnyh-sluzhaschih

14. Общий менеджмент: учебное пособие / РАНХиГС при Президенте РФ; ИБДА. – изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Дело, 2015. – 352 с.

15. Петрова, Ю. А. Как создать команду единомышленников [Электронный ресурс] / Ю. А. Петрова, Е. Б. Спиридонова.— Электрон. дан.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2010.— 113 с.—Доступ из ЭБС «IPRbooks». - Режим доступа : http://www.iprbookshop.ru/829, требуется авторизация (дата обращения : 11.11.2019). - Загл. с экрана

16. Селезнева Е.В. Психология управления. Учебник и практикум. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 373 с.

17. Формирование профессиональной команды : курс лекций для студентов всех форм обучения по направлению 38.03.03 - Упр. персоналом / Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, Сиб. ин-т упр. ; сост.: В. Н. Меньшова, И. Ю. Парфенова. - Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2016. - 167 с. - То же [Электронный ресурс]. - Доступ из Б-ки электрон. изд. / Сиб. ин-т упр. – филиал РАНХиГС. - Режим доступа : http://www.sapanet.ru, требуется авторизация (дата обращения : 25.03.2016). - Загл. с экрана.

6.3 Список интернет-ресурсов

1. Он-лайн тесты знаний по психологии, педагогике [Электронный ресурс] // Пси-шпаргалка : психологический образовательный сайт. – [М?], 2004 – 2020. - Режим доступа : http://psylist.net/testzna/, свободный.

2. Психотестодром: деловые и психологические тесты онлайн [Электронный ресурс] // ПСИ- ФАКТОР : [психол. сайт]. – [М.], 2001 – 2020. - Режим доступа: http:// http://psyfactor.org/tests/, свободный.

3. Психологические тесты он-лайн [Электронный ресурс] : [сайт]. – [М?], 2002 – 2020. – Режим доступа: http://psitest.com.ru/, свободный. Психологические тесты On-Line

[Электронный ресурс] : [сайт]. - [М?], 2000 – 2015. – Режим доступа: http://www.ptsk-rk.ru, свободный.

Работа с персоналом [Электронный ресурс]: электрон. журн. - [М.], 2003 - 2015. – Режим доступа: http://www.HR-Journal.ru, частично платный.

4. Управление персоналом [Электронный ресурс] : сайт журн. «Упр. персоналом» / Издат. дом «Упр. персоналом». – М., 2001 – 2015. - Режим доступа: http://www.top-personal.ru, свободный

5. Университетская библиотека ONLINE [Электронный ресурс] : [электрон.-библиотеч. система] / О-во с огранич. ответственностью «Директ-Медиа». - [М.], 2001 - 2014. - Режим доступа : http://www.biblioclub.ru, требуется авторизация.

6. Университетская информационная система РОССИЯ [Электронный ресурс] : тематич. электрон. б-ка / Науч.-исслед. вычислит. центр МГУ; Автоном. некоммерч. организация «Центр информац. исслед.». – Электрон. дан. – М., 2000 – 2015. - Режим доступа: http://uisrussia.msu.ru, требуется авторизация.

7. Электронная библиотека [Электронный ресурс] // Административно-управленческий портал. – Режим доступа: http://www.aup.ru/library, свободный.

6.4 Нормативные правовые документы

Иные источники не используются

6.5. Интернет-ресурсы

Иные источники не используются

6.6. Иные источники

Иные источники не используются.

7.Материально – техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

7.1. Программное обеспечение, необходимое для реализации учебного процесса по дисциплине, включают в себя: Microsoft Windows, Microsoft Office, справочно-правовые системы «Гарант», «Консультант», сайт филиала.

7.2. Технические средства и материально-техническое обеспечение дисциплины.

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	**Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы**
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Экран, компьютер с подключением к локальной сети института, и выходом в Интернет, звуковой усилитель, антиподавитель, мультимедийный проектор, столы аудиторные, стулья, трибуна настольная, доска аудиторная
Класс деловых игр	Ноутбуки, выход в Интернет ч/з Wi-Fi, аудиторная доска, аудиторные столы, стулья
Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа	Интерактивная доска (экран), компьютер с подключением к локальной сети филиала и выходом в Интернет, звуковой усилитель, антиподавитель, мультимедийный проектор, столы аудиторные, стулья, трибуна настольная, доска аудиторная
Лаборатория личностного и профессионального развития	Экран, компьютер с подключением к локальной сети института, и выходом в Интернет, мультимедийный проектор, столы аудиторные, стулья, трибуна настольная, доска аудиторная
Помещения для самостоятельной работы обучающихся. Компьютерные классы. Центр интернет-ресурсов	Компьютерные классы: компьютеры с подключением к локальной сети института (включая правовые системы) и Интернет, программа 1С, столы аудиторные, стулья, доски аудиторные. Центр интернет-ресурсов: компьютеры с выходом в Интернет, автоматизированную библиотечную информационную систему и электронные библиотечные системы: «Университетская библиотека ONLINE», «Электронно-библиотечная система издательства ЛАНЬ», «Электронно-библиотечная система издательства «Юрайт», «Электронно-библиотечная система IPRbooks»,«Университетская Информационная Система РОССИЯ», «Электронная библиотека диссертаций РГБ», «Научная электронная библиотека eLIBRARY», «EBSCO», «SAGE Premier». Система федеральных образовательных порталов «Экномика. Социология. Менеджмент», «Юридическая Россия», Сервер органов государственной власти РФ, Сайт Сибирского Федерального округа и др. Экран, компьютер с подключением к локальной сети филиала и выходом в Интернет, звуковой усилитель, мультимедийный проектор, столы аудиторные, стулья, трибуна, доска аудиторная. Наборы виртуального демонстрационного оборудования, наглядные учебные пособия.
Библиотека (имеющая места для обучающихся, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и	Компьютеры с подключением к локальной сети филиала и Интернет, Wi-Fi, столы аудиторные, стулья, Wi-Fi

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
сети Интернет	
Специализированный кабинет для занятий с маломобильными группами (студенты с ограниченными возможностями здоровья)	Экран, компьютеры с подключением к локальной сети института и выходом в Интернет, звуковой усилитель, мультимедийный проектор, столы аудиторные, стулья, трибуна настольная, доска аудиторная, офисные кресла