

Министерство культуры Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Московский государственный институт культуры»
Первый Музыкальный лицей имени А.В. Александрова

УТВЕРЖДЕНО:
И.о.директора
ПМЛ им. А.В.Александрова
Киселева И.Л.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ

53.02.03 ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЕ ИСПОЛНИТЕЛЬСТВО
(по видам инструментов: оркестровые духовые и ударные
инструменты)

КВАЛИФИКАЦИЯ
Артист-инструменталист, преподаватель

Форма обучения
ОЧНАЯ

Химки 2024

Пояснительная записка

Курс "Психология общения" существенно облегчает и ускоряет процесс овладения знаниями, умениями и навыками эффективного социального поведения, способствует оптимизации коммуникативных возможностей школьников, необходимых для организации полноценного продуктивного взаимодействия с другими людьми в учебной деятельности и межличностных отношениях в процессе обучения в школе. Существуют все необходимые предпосылки для проведения данного курса для школьников, поскольку у них ярко выражена потребность в самопознании, достаточно сформированы рефлексия, содержательная самооценка, выражена потребность в общении и существуют трудности в этой сфере.

С этой целью реализуется программа курса «Психология общения», которая направлена на развитие умений быстро и точно распознавать состояние партнера по общению, располагать к себе (мимикой, пантомимикой, интонациями речи), связно и ненавязчиво объяснять конкретному человеку те возможности, которые он получит в результате совместного сотрудничества, продемонстрировать навыки делового взаимодействия, способность ценить свое и чужое время, оптимальным образом организовать свою деятельность.

Цель курса «Психологии общения» состоит в актуализации навыков общения, получении возможности осмысленно подходить к оценке поступков и действий как своих, так и других людей, подготовки себя к профессиональной деятельности и овладениями тонкостями общения.

Задачи учебной дисциплины

- развить умение анализировать свои личностные особенности и особенности других в процессе общения;
- развить умение в повышении адекватности представления о себе и окружающих;
- совершенствовать умение устанавливать продуктивные контакты;
- совершенствовать умения и навыки вербального и невербального общения;
- способствовать развитию умений самоподачи, самопрезентации в процессе общения.

Место дисциплины в учебном процессе

«Психология общения» относится к дисциплинам общего **гуманитарного и социально-экономического цикла**. Программа курса рассчитана на 74 часа, из них 56 часов аудиторных занятий, 18 часов – самостоятельная работа.

Структура курса включает в себя следующие основные вопросы:

Качества и культура личности, необходимые для успешного общения. Механизмы взаимопонимания. Невербальное общение. Вербальное общение. Интерактивное общение. Перцептивное общение. Технология общения.

Самостоятельная работа предусматривает более глубокую проработку актуальных вопросов, включенных в тематический план по данной дисциплине.

Требования к уровню освоения содержания дисциплины:

знать:

- основные социально-психологические теории, описывающие процесс коммуникации;
- базовые определения курса: коммуникация, когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты, виды общения, способы воздействия и противодействия в общении, механизмы восприятия и понимания других людей;
- сущность сознания, основные факторы, влияющие на восприятие и понимание других;
- сущность личности, ее взаимоотношение с обществом, общество как специфическая система;
- техники эффективной и неэффективной коммуникации, техники налаживания контакта;
- техники поведения в ситуации стресса.

уметь:

- пользоваться современными методами психологии в анализе межличностного взаимодействия;
- преодолевать коммуникационные барьеры, гармонично строить убеждающую речь;
- применить полученные знания при решении профессиональных задач и организации межличностных отношений.

иметь представление:

- о месте человека в современном обществе и путях его развития;
- о манипулятивном воздействии в общении и создании деловой атмосферы сотрудничества и партнерства.

Тематический план курса

№ темы	Тема занятия	часы
I полугодие (38 часов)		
1.	Определение общения. Значение общения в жизни человека. Категории общения. Виды общения. Структура общения.	4
2.	Функции общения. Стили общения. Межличностная коммуникация: взаимоотношения в малых группах. Ведение беседы.	6
3.	Качества и культура личности, необходимые для успешного общения	4
4.	Механизмы взаимопонимания	4
5.	Невербальное общение	4
6.	Вербальное общение	4
7.	Интерактивное общение	4
8.	Перцептивное общение	4
9.	Психологические способы воздействия на контактантов в процессе общения	4
II полугодие (18 часов)		
1.	Технологии общения	4
2.	Роли и ролевые ожидания.	4
3.	Общение и индивидуальные особенности человека	4
4.	Умение договариваться. Эффективные технологии общения.	4
5.	Правила культуры общения.	2
	ИТОГО:	56

Содержание дисциплины

Тема 1. Определение общения. Значение общения в жизни человека. Категории общения. Виды общения. Структура общения.

Понятие «общения». Обмен информацией – коммуникация. Взаимодействие в процессе совместной деятельности - интеракция. Перцепция – восприятие другого человека. Общительность. Характерные черты потребностей человека. Характеристики личности. Взаимосвязь деятельности и общения. Специфика обмена информацией между людьми. Коммуникационные барьеры. Авторитарная и диалогическая коммуникация. Речь. Речевая деятельность. Виды речи. Передача информации. Обратная связь.

Тема 2. Функции общения. Стили общения. Межличностная коммуникация: взаимоотношения в малых группах. Ведение беседы.

Функции общения. Особенности прагматической функции. Роль формирующей функции в общении. Функция подтверждения в процессе общения. Внутриличностная функция, как способ мышления человека. Непосредственное общение. Проблемы косвенного общения. Массовое общение. Как развивать общительность. Типы межличностного общения.

Типы коммуникаций - ролевая и личностная. Уровни общения: фатический, информационный, личностный. Общение, взаимодействие и взаимоотношение между людьми. Основные параметры взаимоотношений в малых группах. Формальные и неформальные взаимоотношения. Основные направления изучения личности в общении. Методические проблемы социально-психологического исследования общения. Задачи психологии общения. Направленность на человека. Познавательные процессы, обеспечивающие продуктивное общение: внимание, мышление, память, воображение и др. Эмоционально-волевые процессы, оптимизирующие общение. Интуиция в общении.

Тема 3. Качества и культура личности, необходимые для успешного общения

Незыблемые правила, на которых базируется общение: быть нужным людям, ответственность за слово и дело, высшая мировая ценность - человеческая личность, золотое правило нравственности. Основы культурного делового общения: точность, аккуратность, исполнительность, организованность. Симпатия и антипатия в учебных, личностных и деловых отношениях. Типы наших отношений. Природа и структура взаимодействия. Схема основных стратегий поведения в процессе взаимодействия.

Конфликт как особая форма взаимодействия. Основные стадии развития конфликта. Условия конструктивного разрешения конфликтов. Педагогические конфликты. Перцепция- общение восприятия людьми друг друга. Эффекты межличностного восприятия. Имидж личности. Имиджелогия.

Тема 4. Механизмы взаимопонимания

Физиогномическая редукция. Социальная категоризация. Групповая идентификация. Социальное сравнение. Межгрупповая дискриминация. Межгрупповая дифференциация. Стереотипизация. Идентификация. Рефлексия. Эмпатия. Атрибуция. Децентрация. Эгоцентризм. Личностная идентификация. Межличностные и межгрупповые механизмы взаимопонимания.

Тема 5. Невербальное общение

Кинесика: жесты, мимика, пантомимика. Проксемика: место и время общения. Паралингвистика: вокализация речи, ее тональность, тембр. Экстралингвистика: громкость речи, темп речи, паузы, вкрапления в паузы - покашливание, смех. Визуальное общение или контакт глазами. Кинесика - прикосновение.

Тема 6. Вербальное общение

Аксиальное и ретинальное общение. Умение переключать разговор с одной темы на другую. Готовность слушать, не перебивая. Умение выразить и

отстоять свою точку зрения, не обижая собеседника. Словесное общение между представителями разных когорт. Умение правильно начать разговор. Способы вступления в словесное общение. Основное содержание словесного общения: примеры и факты, архитектура, учет особенностей аудитории, психологические компоненты речи, чистота и грамотность речи. Концовка выступления.

Тема 7. Интерактивное общение

Кооперация и конкуренция. Кооперация индивидуально-коллективная, последовательно-коллективная, кооперация взаимодействия. Микроклимат в коллективе. Неофициальная структура коллектива. Учет индивидуальных особенностей личности в коллективе. Эффект Розенталя. Эксперимент Шерифов. Положительные эмоциональные переживания. Конфликт - дефект общения? Основные причины конфликтов в учебном заведении. Отношения преподавателя к конфликту. Выявление объективной причины конфликта. Переход с эмоционального уровня на рациональный при разрешении конфликтной ситуации. Прямые и косвенные способы выхода из конфликтной ситуации.

Тема 8. Перцептивное общение

Механизм межличностного контакта. Человек как объект познания. Восприятие человека человеком. Содержание и эффекты межличностного восприятия. Точность в межличностной перцепции. Межличностная аттракция. Предубеждения. Терпимое отношение к слабостям людей. Ключевой объект ситуации. Психологическая компенсация. Социальная роль. Психологические игры. Черты личности в оценке преподавателей и школьников. Способы выявления мотивов поведения. Возрастные и профессиональные особенности восприятия человека человеком. Влияние рода деятельности и общественного положения человека на понимание им других людей. Формирование впечатления о другом человеке.

Социальная роль юмора и сатиры. Познавательные функции комического. Развлекательная и терапевтическая функция смеха. Сатира - воинствующее воспитательное средство. Комическое как особая эстетическая форма критики. Реалистическая и модернистская сатира. Эстетическое богатство реалистического юмора и сатиры. Требования к использованию юмора и сатиры в профессиональной деятельности. Приемы юмора.

Тема 9. Психологические способы воздействия на контактантов в процессе общения

Убеждение. Внушение. Влияние авторитета на эффективность убеждения и внушения. Место и время осуществления воздействия. Теоретический багаж личности эколога. Заражение. Подражание. Учет индивидуальных особенностей личности в общении. Прямое и отсроченное воздействие. Эксперименты Патрика и Лиддела. Формы изменения способов воздействия.

Тема 10. Технологии общения

Приемы воздействия. Стадии профессионального общения. Речевые способности и их роль в профессиональном общении. Средства, повышающие эффективность коммуникативного воздействия. Выработка умений органично и последовательно действовать в публичной обстановке. Развитие навыков произвольного внимания, наблюдательности и сосредоточенности. Управление инициативой. Развитие мимики, пантомимики. Преодоление внушаемых характеристик. Психология слушания. Процесс активного слушания. Определение основных понятий – сосредоточение, понимание, запоминание. Анализ и критическое слушание. Факторы от которых зависит процесс слушания. Субъективные факторы. Виды слушания. Особенности активного слушания. Пассивное слушание. Эмпатия. Варианты проявления. Слушание публичного выступления. Умение концентрироваться. Умение анализировать содержание. Умение слушать критически. Умение конспектировать. Ведение беседы. Способы межличностной коммуникации. Деловая беседа. Варианты развития диалога в беседе. Техника слушания в беседе. Техника расспроса в беседе. Эффективность в беседе. Правила эффективного слушания.

Тема 11. Роли и ролевые ожидания.

Понятие социальной роли. Основные понятия – социальная роль и социальный статус. Значимость социальной роли. Внутренняя структура личности. Виды и характеристики социальных ролей. Характеристики социальной роли. Мотивация роли. Понятия ролевого ожидания и ролевого исполнения. Влияние социальной роли на развитие личности. Смысловой аспект механизма подражания. Анализ социальных ролей.

Тема 12. Общение и индивидуальные особенности человека.

Определение темперамента. Учение И.П.Павлова о типах высшей нервной деятельности. Тест Айзенка. Характеристика темпераментов. Характеристики и особенности холерика, сангвиника, меланхолика, флегматика. Особенности темперамента в общении с другими людьми разных темпераментов. Общение и характер человека. Характер. Свойства характера. Характер и способности. Интеллектуальные черты характера.

Тема 13. Умение договариваться. Эффективные технологии общения.

Методы для достижения соглашения. Чувство собственного достоинства. Самоценно. Влияние самооценки человека на его взаимодействие с окружающими людьми. Что необходимо учитывать при заключении договора. Представление о самом себе.

Тема 14. Правила культуры общения.

Общее понятие – культура общения. Правила культуры общения. Построение общения с различными по характеру собеседниками. Общение с различными собеседниками. Доминантный и недоминантный собеседник. Мобильный и ригидный собеседник. Экстраверт и экстраверсия. Интроверт и интроверсия. Роль общения в онтогенезе человека. Педагогическое общение.

Содержание практических занятий

Тема 1 Характеристика общения

Задание 1. Самодиагностика на определение уровня своей общительности (тест Ряховского)

Задание 2. Определите на основе результатов теста с какими данными категорий людей вы общаетесь охотнее? В каких ситуациях?

Задание 3. Напишите 7-10 качеств «приятного собеседника». Оцените себя по этим качествам по 10-ти балльной шкале. Попросите ваших друзей оценить вас используя эту же шкалу баллов по этим же качествам.

Задание 4. Психологическая игра «Воздушный шар»

Задание 5. Проанализируйте особенности вашего общения в начале разговора, при его поддержании и окончании.

Тема 2. Передача информации при общении.

Задание 1. Упражнение «первое знакомство» опишите себя так, чтобы человек, с которым вы впервые должны встретиться, сразу же вас узнал, но отойдите от стереотипа и сделайте упор на какую-либо особенность, индивидуальную черту, присущую вам. Запишите описание на листочке. *Ведущий зачитывает текст, участники определяют, чей это портрет.*

Вопрос: Какие требования вы предъявляете к себе при передаче информации, а какие к другим?

Задание 2. Самодиагностика коммуникативных и организаторских способностей по тесту КОС. Как соотносятся уровни коммуникативности и организаторских способностей?

Задание 3. «Телефонограмма» Все участники выходят за дверь и заходят по одному. Каждому входящему предыдущий участник передает сообщение. По завершению все обсуждают какие требования к передаче информации существуют и какие были из них нарушены. Повлияли ли личные особенности на восприятие и передачу информации?

Задание 4. Самодиагностика. Определение ведущей системы восприятия. Тест «Один раз увидеть или услышать»

Тема 3 Умение вести беседу.

Задание 1. Законспектировать правила ведения беседы из учебника Н.С. Ефимовой «Психология общения» (стр. 107).

Задание 2. Подготовьте и проведите беседу по выбранной заранее теме в парах (один отрабатывает техники ведения беседы, другой – техники слушания).

Задание 3. Оцените эффективность общения следование правилам и т.д.

Тема 4 Техники слушания.

Задание 1. Рассказ от имени предмета. Каждый выбирает свой предмет и по очереди должен рассказать от имени предмета о его жизни, проблемах, как он относится к другим и как хотел бы чтобы относились к нему. Второй участник использует различные техники слушания (активное, эмпатическое). Затем происходит смена позиций.

Задание 2. Обсуждение результатов. Что было проще – рассказывать или слушать? Какая техника слушания была более эффективной? Какую технику слушания чаще используете вы в жизни?

Задание 3. Игра «Подражание»

Тема 5. Невербальные средства общения.

Задание 1. Просмотр видеолекции «Невербальные маркеры общения».

Задание 2. Взаимопроверка конспекта урока.

Задание 3. Доклад на тему «Невербальные средства общения представителей разных лингвокультур».

Задание 4. Составьте список положительных и отрицательных эмоций и определите какими невербальными средствами они сопровождаются.

Тема 6. Перцептивная функция общения.

Задание 1. Самодиагностика путем тестирования. Определение уровня эмпатии.

Задание 2. Восприятие человека другими людьми. Какими видят вас друзья, если бы вы были игрушкой, животным, инструментом, транспортом, фруктом? Как вы сами себя представляете? Есть ли совпадения.

Задание 3. Напишите какое впечатление производит на вас каждый участник группы. Записки не подписываются, но в них указываются кому они адресованы. После того как они розданы, происходит обсуждение – совпало ли собственное мнение с мнением их о вас других.

Задание 4. Анализ жизненных ситуаций (по Ефимовой «Психология общения»).

Тема 7-8. Роли и ролевые ожидания. Общение как интеракция.

Задание 1. Самодиагностика путем тестирования. Тест «Три Я» определение своей социальной роли.

Задание 2. Сказочная история. Каждый выбирает себе сказочного персонажа, его цель в жизни, исходя из восприятия образа. Необходимо сочинить сказку с участием данных персонажей. После того как команды разыграют сказки –

осуждение какова была цель каждого персонажа, как она реализовывалась, какую стратегию взаимодействия использовали?

Задание 3. Ролевое общение. Каждому участнику задается стиль общения, которого он должен придерживаться по ходу дискуссии.

Задание 4. Законспектировать тему «социальные роли» (Ефимова «Психология общения»). Заполнить самостоятельно таблицу.

Тема 9-10. Общение и индивидуальные особенности человека.

Задание 1. Самодиагностика путем тестирования. Определение типа темперамента по тесту Айзенка.

Задание 2. На каждую букву алфавита напишите черту характера, присущую вам. Какие черты помогают в жизни, какие мешают?

Задание 3. Группа делится на две команды. За 5 минут нужно написать как можно больше черт характера. Затем группы по очереди зачитывают черты характера с разъяснениями.

Задание 4. Подумайте какие черты присущи общению в вашей семье? Насколько ваше общение отличается от общения ваших родственников? Есть ли слова, выражения, которые вы употребляете как и ваши родители? Проанализируйте особенности общения в вашей семье.

Задание 5. Организуется диалог с любой реплики. Второй человек подхватывает разговор, но его задача переключить внимание собеседника на свою тему, сделав это ненавязчиво.

Задание 6. За что мы ценим того или иного человека? Каждый выбирает в группе человека, который импонирует ему. На листе бумаги каждый пишет пять качеств, которые ему в этом человеке особенно нравятся, при этом не называя человека. По очереди читаются характеристики и все пытаются определить, о ком идет речь.

Тема 11. Коммуникативная культура.

Задание 1. Собери фигуру. Двое участников садятся спиной друг к другу. Один складывает фигуру из 8 спичек. Потом на словах объясняет другому как надо сложить идентичную фигуру. Напарник не может задавать вопросы. Повторить задание, но уже с правом задавать уточняющие вопросы.

Задание 2. Игра «Кораблекрушение»

Образовательные технологии

ГРУППОВАЯ СОВМЕСТНАЯ РАБОТА - комплекс педагогических методов обучения, предполагающих освоение обучающимися ряда алгоритмов, приемов, технологий совместного принятия решений, выработки общей стратегии действий и поиска решения возникающих проблем, которые успешно используются в дальнейшем в ходе дискуссий, диспутов, выполнения групповых заданий (проектов) и т.д.. При этом иногда может

возникнуть ситуация, когда потребуется принять коллективное решение или сгенерировать новую идею в весьма жесткие сроки.

ДИСКУССИЯ ГРУППОВАЯ - метод организации совместной коллективной деятельности, позволяющий в процессе непосредственного общения путем логических доводов воздействовать на мнения, позиции и установки участников дискуссии. Целью дискуссии является интенсивное и продуктивное решение групповой задачи. Метод групповой дискуссии обеспечивает глубокую проработку имеющейся информации, возможность высказывания учениками разных точек зрения по заданной преподавателем проблеме, тем самым способствуя выработке адекватного в данной ситуации решения.

ИГРА ДЕЛОВАЯ - метод имитации (подражания, изображения) принятия решения руководящими работниками или специалистами в различных производственных ситуациях в учебном процессе - в искусственно созданных ситуациях, осуществляемый по заданным правилам группой людей или человеком, при наличии конфликтных ситуаций или информационной неопределенности. В деловой игре каждый участник выполняет определенные действия, аналогичные поведению людей в жизни, с учетом принятых правил игры. В современном применении метод деловой игры означает метод экспериментального обучения соревновательного характера, создающий необходимую мотивацию для изучения важнейших разделов курса.

ПРОБЛЕМНОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ - педагогический метод, при котором лекция становится похожей на диалог, преподавание имитирует исследовательский процесс (выдвигаются первоначально несколько ключевых постулатов по теме урока, изложение выстраивается по принципу самостоятельного анализа и обобщения учениками учебного материала). Эта методика позволяет заинтересовать учащегося, вовлечь его в процесс обучения. Перед началом изучения определенной темы курса перед учениками ставится проблемный вопрос или дается проблемное задание. Стимулируя разрешение проблемы, преподаватель снимает противоречия между имеющимся ее пониманием и требуемыми от ученика знаниями.

Эффективность метода состоит в том, что отдельные проблемы могут подниматься самими учениками, тем самым преподаватель добивается от класса "самостоятельного решения" поставленной проблемы.

Метод КЕЙС – СТАДИ – это метод обучения, при котором ученики и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций или задач. Принципиально отрицается наличие единственно правильного решения. При данном методе обучения ученики самостоятельно вынуждены принимать решения и обосновывать его. Кейсы состоят из

реальных фактов, читаются, изучаются и обсуждаются учениками под руководством преподавателя.

МОЗГОВОЙ ШТУРМ – метод активизации мыслительных процессов путем совместного поиска решения трудной проблемы. В ходе мозгового штурма участники высказывают свои идеи решения поставленной задачи. Все идеи записываются ведущим. Затем, когда все идеи высказаны, производится их анализ, развитие и отбор лучших. В итоге находится максимально эффективное и часто нетривиальное решение задачи.

ТРЕНИНГ – форма интерактивного обучения, целью которого является развитие компетентности межличностного и профессионального поведения в общении. Тренинг является одним из важнейших методов, направленных на приобретение знаний, умений, навыков, коррекцию и формирование установок, необходимых для успешного общения в современных социокультурных условиях.

***Оценочные средства для текущего контроля успеваемости,
промежуточной аттестации по итогам освоения курса
«Психология общения»***

Текущий контроль

Данный вид контроля осуществляется посредством устного опроса. Примерами вопросов могут являться следующие:

1. Сущность общения как процесса
2. Цели и задачи общения, его содержание
3. Функции и стороны общения
4. Формы общения
5. Виды общения и их значение
6. Сущность понятий «кинесика», «проксемика», «экстралингвистика», «паралингвистика», «визуальный контакт»
7. Физиогномика как область исследования
8. Организация коммуникативного процесса
9. Понятия «коммуникатор», «реципиент», «обратная связь»
10. Значение «эмпатии» и «аттракции» для эффективного общения
11. Сущность рефлексивного и нерефлексивного слушания
12. Барьеры общения
13. Основные приемы и правила общения
14. Особенности общения в разных странах
15. Психологические и этические нормы и принципы общения
16. Назовите самый сильный раздражитель для человека.

17. Может ли один, вырванный из системы прием обеспечить эффективность общения?
18. Допустимо ли использование приема буквального копирования других?
19. Какие категории собеседников характеризуют личность по первому впечатлению?
20. Допустимо ли, характеризуя личность, давать ей завышенную или заниженную оценку?
21. Следует ли маскировать воспитывающую позицию в общении?
22. Как влияют успехи в учебе на самооценку и социальный статус ученика?
23. Чем отличаются и в каких ситуациях применяются приемы "опосредствование" и "парадокс"?

Промежуточный контроль

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ:

1. Понятие общения.
2. Формы общения, стили.
3. Виды общения (познавательное, убеждающее, экспрессивное, манипулятивное, ритуальное и др.).
4. Особенности невербального общения (кинесические, проксемические и др.).
5. Жесты и мимика, свидетельствующие о лжи.
6. Общение как обмен информацией (коммуникативная цепь).
7. Эффекты межличностного восприятия (эффекты ореола, неудачника, порядка, проекции, первого впечатления, края, бумеранга).
8. Общение как взаимодействие.
9. Способы организации взаимодействия.
10. Транзактный анализ Э.Берна.
11. Время, как фактор успешности установления контакта.
12. Деловая беседа: этапы и принципы проведения.
13. Создание благоприятного психологического климата беседы.
14. Создание благоприятного впечатления о себе.
15. Поведение в эмоционально напряженных ситуациях: техники, снижающие и повышающие напряжение.
16. Слушание в деловой коммуникации: возможные трудности, виды.
17. Обратная связь в процессе слушания.
18. Постановка вопросов и техника ответа на них.
19. Виды замечаний и методы их нейтрализации.
20. Логические правила аргументации.
21. Способы опровержения доводов собеседника.
22. Деловое совещание (цели, процедуры, правила конструктивного поведения).

23. Групповые методы принятия решений: дискуссия, «мозговой штурм», интервью.
24. Деловые переговоры: основные стадии, порядок ведения, методы ведения, типы, принимаемых решений.
25. Характеристика вербальных средств коммуникации и основные коммуникативные барьеры.
26. Виды критики.
27. Правила позитивной критики.
28. Классификация видов публичной речи.
29. Этапы подготовки публичного выступления.
30. Виды спора.
31. Формально-логические и психологические основы убеждения.
32. Технология сократовского спора.
33. Правила ведения телефонного разговора.
34. Определение коллектива.
35. Структура социально-психологических характеристик коллектива.
36. Развитие группы: превращение группы в коллектив.
37. Факторы сплоченности коллектива.
38. Составляющие элементы психологического климата коллектива.
39. Психологическая структура общения.
40. Функции общения.
41. Средства общения и их использование для передачи ложной информации.
42. Информационная функция общения.
43. Проблемы искажения и потерь информации при вербальном общении.
44. Общение как восприятие людьми друг друга.
45. Сущность и типы взаимодействия людей в процессе совместной деятельности.
46. Психологические способы взаимодействия людей.
47. Типичные ошибки общения и их коррекция.
48. Понятие и цель социального влияния.
49. Проблема социального контроля индивидуального и коллективного поведения.
50. Психологические модели социального влияния.
51. Значение вывода в процессе социального влияния.
52. Односторонние и двусторонние методы социального влияния.
53. Организация ситуации влияния
54. Комплексное использование эмоционального и интеллектуального воздействия.
55. Организация психологической среды влияния.
56. Влияние на эффект взаимодействия дистанции между позициями коммуникатора и слушателя
57. Воздействие социального влияния на сознание человека.
58. Влияние межличностных отношений на формирование установок к различным явлениям.

59. Элементарная социально-психологическая структура процесса социального влияния
60. Роль социальной среды в формировании убеждения
61. Влияние групповой активности на взгляды людей.
62. Основные формы лжи: умолчание (тайна) и искажение (ложь).
63. Моральное значение различия умолчания и тайны.
64. Негативная презумпция искажения информации (лжи).
65. Логический подход: таблицы истинности.
66. Имитация эмоций (фальшивая эмоция) как способ сокрытия переживаемых чувств, не испытываемых на самом деле.
67. Виды признаков обмана: утечка информации и информация о наличии обмана.
68. Вербальные возможности сообщения ложной информации.
69. Склонность лжецов особенно тщательно подбирать слова.
70. Признаки словесного обмана
71. Наиболее распространенные голосовые признаки обмана.
72. Причины проявления голосовых признаков обмана.
73. Типы телодвижений, которые могут быть признаками обмана (эмблемы и иллюстрации).
74. Причины использования иллюстраций для обмана.
75. Различия между эмблемами и иллюстрациями.
76. Позы как признак утечки информации или обмана.
77. Лицо как произвольная эмоционально-сигнальная система и ценный источник информации для верификатора.
78. Мимика как источник ложной информации.
79. Двойная роль лица в отражении произвольных и произвольных мимических реакций.
80. Информационные возможности лица по передаче различных оттенков эмоциональных переживаний.
81. Социокультурные различия правил контроля мимических реакций.
82. Способность большинства людей использовать мимические способы обмана.
83. Многообразие различных выражений лица и их отличия друг от друга.
84. Соотношение эмоций и выражения лица.
85. Мимические источники утечки информации.
86. Способы передачи информации с помощью глаз.
87. Внешние изменения в лице, вызываемые высшей нервной деятельностью: румянец, бледность, испарина.
88. Проблемы расшифровки мимических признаков обмана.
89. Признаки фальсификации эмоций.
90. Недооценка большинством людей улыбки как средства фальсификации информации.
91. Трудности в отличии ложной улыбки от искренней.
92. Основные виды улыбок.

93. Надежность признаков обмана, обусловленных непроизвольными изменениями, производимыми в организме вегетативной нервной системой и сопровождающими возникновение эмоций.
94. Простота имитации некоторых изменений, вызываемых вегетативной нервной системой.
95. Возможности научения распознаванию признаков некоторых видов обмана.
96. Основные задачи верификатора.
97. Необходимость принятия мер предосторожности для снижения количества ошибок.
98. Проблемы верификатора по определению эмоции, которые испытывает человек правдивый.
99. Выгодные и невыгодные для верификатора стороны ситуации, когда человек не знает о том, что его подозревают.
100. Меры предосторожности, необходимые при истолковании поведенческих признаков обмана.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ:

1. Понятие межличностного общения.
2. Вербальные средства общения.
3. Виды, функции межличностного общения.
4. Основные принципы и организация делового общения.
5. Характеристики речевого высказывания.
6. Техники активного слушания и обратная связь в коммуникации.
7. Основные барьеры речевой коммуникации.
8. Установки и стереотипы в восприятии людей друг друга.
9. Механизмы понимания.
10. Манипулятивное общение, защита от манипуляции.
11. Механизмы восприятия в общении
12. Уровни общения и принципы каждого уровня.
13. Сущность понятий «кинесика», «проксемика», «экстралингвистика», «паралингвистика», «визуальный контакт».
14. Организация коммуникативного процесса.
15. Сущность рефлексивного и нерефлексивного слушания.
16. Значение «эмпатии» и «аттракции» для эффективного общения
17. Функции и стороны общения.
18. Особенности невербального общения в разных странах.
19. Основные приемы и правила общения.
20. Информационная функция общения.
21. Понятие социальной роли.
22. Виды и характеристика социальных ролей.

«Психология общения»

Основная литература

1. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения. М., "Юрайт". 2012. – 463 с.
2. Ефимова, Н.С. Психология общения: Практикум по психологии : учеб. пособие. - М.: ИД "Форум" - ИНФРА-М, 2009. - 192 с.
3. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений / Е. П. Ильин .- СПб. : Питер , 2010 .- 573 с.
4. Лавриненко В.Н. Психология и этика делового общения. М., "Юрайт". 2012. – 591 с.
5. Романова Н.Н. Словарь. Культура речевого общения: этика, прагматика, психология. М., "Флинта". 2009.

Дополнительная литература

1. Социальная психология групп: процессы, решения действия / Р. Бэрок, Н. Керр, Н. Миллер. – СПб.: Питер, 2003.
2. Психология общения : энциклопедический словарь / под общ. ред. А. А. Бодалева .-М. : Когито-Центр , 2011 .- 599 с.
3. Самое главное о переговорах : [учеб. пособие]: перевод / Р. Левицкий [и др.] .- М. : ФОРУМ , 2010 .- 318 с.
4. Самыгин, Сергей Иванович, Руденко, Андрей Михайлович. Деловое общение : учеб. пособие / С. И. Самыгин, А. М. Руденко .- М. : КноРус , 2010 .- 436 с.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. Сборник электронных курсов по психологии: <http://www.ido.edu.ru/psychology>.
2. Электронная библиотека портала Auditorium.ru: <http://www.auditorium.ru>.
3. Российская государственная библиотека <http://www.rsl.ru/>
4. Научная библиотека МГУ <http://www.lib.msu.su>
5. Электронная библиотека по психологии <http://bookap.by.ru>

Материально-техническое оборудование

Кабинет гуманитарных и социально-экономических дисциплин (ауд. 311, корпус 3)

Столы и стулья, регулируемые по высоте.

- рабочее место учителя (компьютер, многофункциональное устройство);
- интерактивная мультитач доска со встроенным проектором;
- документ камера;
- шкафы для учебных пособий;
- физическая карта, политическая карта;
- классная доска (маркерная).

Глоссарий основных терминов и понятий, используемых в курсе «Психология общения»

Амбивалентность чувств (от лат. *ambo* – оба и *valentis* – имеющий силу) — комплекс эмоциональных состояний, связанных с двойственностью в отношении к человеку или явлению при одновременном его принятии и отвержении. Так, например, в ревности происходит объединение чувств любви и ненависти.

Амнезия — частичная утрата способности сохранять в памяти вновь поступающую информацию.

Амплификация (от лат. *amplificatio* – распространение, расширение) — техника работы со сновидениями в бодрствующем состоянии, автор К.Г. Юнг.

Амузия (от греч. *a* – отрицат. частица и *musikos* – музыкальный) — утрата способности понимать или исполнять музыку, писать и читать ноты, возникающее при поражении височных отделов коры правого полушария (у правшей) за счет нарушения музыкального слуха.

Анаклизия — психоаналитическое понятие, обозначающее чрезмерную эмоциональную зависимость индивида от других людей. У индивида появляется ощущение, что его мысли, чувства, побуждения возникают синхронно с появлению таких же состояний у людей, с которыми индивид находится в анаклитической связи. Этот феномен интерпретируется как регрессия поведения до стадии единства индивида с его матерью, когда такая связь является естественной. В том случае, если анаклитическая связь обрывается резко и очень рано (например, при помещении ребенка в лечебное заведение без возможностей контакта с матерью или ее заместителем), то вероятно развитие анаклитической депрессии, характеризующейся необратимыми психическими нарушениями (Р. Спитц).

Анартрия (от греч. *anarthros* – нечленораздельный, невнятный) — расстройство речи из-за нарушения артикуляции, возникающее вследствие поражения мышц или нервов, участвующих в произношении.

Аниматизм (от лат. *animatus* – одушевленный) — комплекс представлений, свойственный всем ранним стадиям развития религий, о безличной, сверхъестественной силе, определяющей все жизненные процессы в природе (урожай, успех в охоте, на войне).

Аномия (греч. *a* – отрицательная частица, *nomos* – закон) — понятие, введенное Э. Дюркгеймом для объяснения отклоняющегося поведения (самоубийство, апатия и разочарование) и выражающее собой исторически обусловленный процесс разрушения базовых элементов культуры, прежде всего в аспекте этических норм.

Антиципация (от лат. *anticipatio* – предвосхищаю) — представление о результате того или иного процесса, возникающее до его реального достижения и служащее средством обратной связи при построении действия. Анатомо физиологическим коррелятом явления антиципации является

акцептор действия (П.К. Анохин), а электрофизиологическим — волна ожидания (Е-волна) Г. Уолтера, представляющее собой медленное негативное колебание преимущественно в лобно-центральных отделах коры, связанное с настройкой на появление стимула.

Артефакт (от лат. *artefactum* — искусственно сделанное) — экспериментальный результат, возникающий из-за отклонений в проведении эксперимента или из-за дефектов самой методики. В частности, результаты могут быть нарушены действием на испытуемого внушения.

Архетипы (от греч. *arche* — начало + *typos* — образ) — элементы коллективного бессознательного. Представляют собой врожденные диспозиции, обуславливающие появление у конкретного индивида определенных мыслей, представлений, отношений, действий, снов.

Ассимиляция (от лат. *assimilatio* - слияние, уподобление, усвоение) - конструкт операциональной концепции интеллекта

Ассоциативная психология — психологические направления, в которых единицей анализа психики признана ассоциация.

Ассоциация (от лат. *associatio* — соединение) — связь между двумя психическими элементами, возникшая в результате опыта и обуславливающая при актуализации одного элемента связи проявление и другого.

Астазия (от греч. *a* — отрицат. частица и *stasis* — состояние) — нарушение способности стоять, вызванное нарушением координации мышц тела при обширных поражениях лобных долей мозга и мозолистого тела.

Аутогенная тренировка (от греч. *autos* — сам и *gennaō* — рождать) — психотерапевтический метод, разработанный Й.Г. Шульцем в 1932 г. и используемый для психологической саморегуляции. Его ядро составляют приемы погружения в релаксационное состояние и самовнушение, за счет которого происходит овладение навыками произвольного вызывания ощущений тепла, тяжести, покоя, расслабления. Овладение сознательным контролем над подобными функциями приводит к нормализации и активизации основных психофизиологических процессов. Данный метод используется прежде всего для лечения неврозов, депрессивных состояний, психосоматических заболеваний.

Афазия (от греч. *a* — отрицат. частица и *phasis* — высказывание) — системные нарушения речи, вызванные локальными поражениями коры левого полушария (у правшей).

Аффекты (от лат. *affectus* — душевное волнение, страсть) — сильные эмоциональные переживания, которые возникают в критических условиях при неспособности найти выход из опасных и неожиданных ситуаций и которые сопряжены с выраженными двигательными и органическими проявлениями.

Аффилиация (от англ. *affiliation* — соединение, связь) — потребность в общении, в осуществлении эмоциональных контактов, в проявлениях дружбы и любви. Формирование данной потребности обусловлено

характером взаимоотношений с родителями в раннем детстве, со сверстниками и может нарушаться при провоцировании ситуаций, сопряженных с тревогой и неуверенность в себе и приводящих к возникновению чувство одиночества, беспомощности.

Безусловный рефлекс (И.П. Павлов) — рефлекс, всегда реализующийся при действии на организм определенных раздражителей на основе генетически обусловленной нервной связи между органами восприятия и исполнительными органами. Выделяются простые безусловные рефлексы, обеспечивающие элементарную работу отдельных органов и систем (сужение зрачков под действием света, кашель при попадании в гортань инородного тела), и более сложные, лежащие в основе инстинктов.

Бессознательное — теоретический конструкт, обозначающий психические процессы, в отношении которых отсутствует субъективный контроль.

Биологическая адаптация — приспособление организма к условиям окружающей среды (температура, атмосферное давление, влажность, освещенность и пр.). Для человека характерно то, что его биологическая адаптация может осуществляться с помощью различных вспомогательных средства (жилище, одежду), кроме того ему доступна произвольная психической регуляции ряда биологических процессов и состояний.

Биологическая теория эмоций Анохина (от греч. bio – жизнь + logos – учение) — теория возникновения положительных (отрицательных) эмоций, согласно которой нервный субстрат эмоций активируется в тот момент, когда обнаруживается совпадение (рассогласование) акцептора действия, как афферентной модели ожидаемых результатов, с сигнализацией о реально достигнутом эффекте. Автор — П.К. Анохин.

Биосоциальная концепция утомления Шпильрейна (от греч. bio – жизнь + лат. socialis – общественный) — И.Н. Шпильрейнером было предложено различать два типа усталости: вызванную утомлением от осуществления трудовой деятельности и психогенную, обусловленную смещением психической доминанты с трудового процесса на внешние эмоциональные переживания. В динамике процесса утомления выделялись следующие фазы: местная усталость, общая усталость, переутомление.

Валидность теста — действительная способность теста измерять ту психологическую характеристику, для диагностики которой он заявлен. Количественно валидность теста может выражаться через корреляции результатов, полученных с его помощью, с другими показателями, например, с успешностью выполнения соответствующей деятельности.

Выделяют несколько типов валидности:

1. Содержательную.
2. По критерию, или эмпирическую.
3. Понятийную, или конструктивную.

Визуальное мышление — способ творческого решения проблемных задач в плане образного моделирования. Основой визуального мышления выступает наглядно–действенное и наглядно–образное мышление, где при уподоблении

предметно–практических и чувственно–практических действий свойствам объектов формируются внешние перцептивные действия. В дальнейшем происходит сокращение и интериоризация этих действий. В развитой форме этот вид мышления характерен для успешных архитекторов и дизайнеров.

Влечение — проявление потребности человека, имеющее эмоциональную окраску, но еще не связанное в выдвижением сознательных целей. При этом недостаточность сознательного контроля обусловлена тем, что связь предмета и эмоционального отклика на него первоначально должна быть подвергнута цензуре по критерию соответствия образу Я, а это может вести к включению психологических механизмов защиты.

Внимание — процесс упорядочивания поступающей извне информации в аспекте приоритетности стоящих перед субъектом задач. Выделяют произвольное внимание, обусловленное постановкой сознательной цели, и непроизвольное, представленное ориентировочным рефлексом, возникающим при воздействии неожиданных и новых раздражителей.

Воля — способность человека достигать поставленных им целей в условиях преодоления препятствий. В качестве основы осуществления волевых процессов выступает характерная для человека опосредствованность его поведения за счет использования им общественно выработанных орудий или средств.

Воображение — способность человека к построению новых образов путем переработки психических компонентов, приобретенных в прошлом опыте. В воображении происходит образное предвосхищение результатов, которые могут быть достигнуты при помощи тех или иных действий.

Восприятие — процесс формирования при помощи активных действий субъективного образа целостного предмета, непосредственно воздействующего на анализаторы. В отличие от ощущений, отражающих лишь отдельные свойства предметов, в образе восприятия в качестве единицы взаимодействия представлен весь предмет, в совокупности его инвариантных свойств.

Воспроизведение — актуализация ранее сформированного психологического содержания (мысли, образы, чувства, движения) в условиях отсутствия внешних актуально воспринимаемых указателей.

Вытеснение — форма психологической защиты. Характеризуется тем, что при ее реализации происходит устранение неприемлемых влечений и переживаний из сознания.

Гендерная роль (от англ. gender – род, пол) — набор специфически половых образцов поведения, которые ожидаются от мужчины и женщины. Синоним — половая роль.

Генотип (от греч. genos – происхождение, typos – форма, образец) — совокупность особенностей индивида, которые могут быть проинтерпретированы как проявление генетических, наследственных факторов.

Гештальт (от нем. *gestalt* – форма, структура) — основное понятие гештальтпсихологии, выступающее в качестве единицы анализа сознания и психики, которое обозначает целостные, несводимые к сумме своих частей, образования сознания (кажущееся движение, инсайт, восприятие мелодии). Образование гештальтов обусловлено действиями законов „расчленения психологического поля—.

Гештальт–анализ (от нем. *Gestalt* – форма, структура + греч. *analysis* – расчленение) — метод описания психопатологических процессов, разработанный в гештальтпсихологии. В нем особое значение придается не столько отдельным феноменологическим фактам, сколько формам их субъективного упорядочивания, структурирования. Данный метод активно использовал К. Конрад.

Гипермнезия — гипертрофированная способность, носящая, как правило, врожденный характер, запоминать информацию (наглядную, символическую) в большом объеме или на очень продолжительный срок ее хранения.

Гипертимия (от греч. *hyper* – сверх + *thymos* – настроение) — стойкое приподнятое настроение. Сопровождается повышенной активностью в профессиональной и личной сферах. Может характеризовать появление личностных акцентуаций или конституциональных аномалий.

Гипокинезия — снижение двигательной активности.

Гипомнезия — врожденное или приобретенное в результате различных заболеваний ослабление памяти.

Групповое мышление — феномен социальной психологии, автор — I. Janis. Стил мышления людей, которые полностью идентифицируют себя с конкретной социальной группой. При этом создается ситуация, когда единомыслие становится большей ценностью, чем следование логике и рациональному выбору решений. Растет уровень конформизма, информация, существенная для деятельности группы, начинает анализироваться тенденциозно, культивируется убеждение во всемогуществе группы и неоправданный оптимизм.

Девиантное поведение — совершение поступков, которые противоречат нормам социального поведения в том или ином сообществе. К основным видам девиантного поведения относятся прежде всего преступность, алкоголизм и наркомания, а также самоубийства, проституция.

Дедукция (от лат. *deductio* – выведение) — процесс логического вывода на основании перехода от общих положений к частным.

Дефляция (от лат. *deflatio* – сдувание) — состояние сознания, характеризуется внезапным возвращением к душевному равновесию и внутреннему спокойствию после также внезапно возникающих негативных аффектов. Этот процесс является противоположным инфляции. Автор К.Г. Юнг.

Дискурсивное мышление (от лат. *discursus* – рассуждение) — форма мыслительной стратегии, в которой происходит последовательных перебор

различных вариантов решения задачи, чаще всего на основе связного логического рассуждения, где каждый последующий шаг обусловлен результатом предыдущего. Различают дедуктивные и индуктивные умозаключения. Часто дискурсивное мышление противопоставляют интуитивному.

Желание — субъективная характеристика мотивационного процесса, в которой ключевым переживанием субъекта выступает его целеориентированность. **Забывание** — активный процесс, заключающийся в потере доступа к запомненному ранее материалу, в невозможности воспроизвести или узнать то, что было усвоено.

Задатки — анатомо-физиологические особенности нервной системы, служащие базой для формирования тех или иных способностей. В качестве таких задатков принято выделять:

1. Типологические свойства нервной системы, определяющие скорость образования временных неравных связей, их прочность, легкость дифференцировок.
2. Анатомические особенности строения анализаторов и отдельных областей коры головного мозга.

Запоминание — активный процесс, посредством которого происходит селективный отбор поступающей информации для последующего воспроизведения и включение ее в уже существующую систему ассоциативных связей.

Зрительное восприятие — совокупность процессов построения зрительного образа окружающего мира.

Идентификация — форма психологической защиты. Характеризуется тем, что при ее реализации происходит бессознательное уподобление индивида тому объекту, который ему угрожает.

Имплицитная теория личности (от англ. *implicit* – невыраженный и греч. *theoria* – исследование) — представления о структуре и механизмах функционирования личности, своей или другого человека, которые были сформированы не в научном исследовании, а в повседневной жизни.

Индивидуальность (от лат. *indivium* – неделимое, особь) — понятие, обозначающее в экспериментальной психологии уникальный набор более или менее стандартных психологических качеств, свойственных отдельному человеку.

Индукция (от лат. *inductio* – выведение) — процесс логического вывода на основании перехода от частных положений к общим. Среди наиболее важных законов индуктивной логики выступают правила доказательства, связывающие причину и следствие:

- всегда, когда возникает причина, возникает и феномен (следствие);
- всегда, когда есть феномен (следствие), ему предшествует причина;
- если варьирует причина, варьирует и феномен;
- если причина имеет дополнительные свойства, то и феномен приобретает дополнительные свойства.

Инсайт (от англ. insight – проницательность, проникновение в суть) — понятие, введенное в гештальтпсихологию в 1925 г. В. Келером. Обозначает внезапное усмотрение сути проблемной ситуации.

Интеллект (от лат. intellectus – понимание, познание) — способность к осуществлению процесса познания и к эффективному решению проблем, в частности при овладении новым кругом жизненных задач.

Интенция (от лат. intentio – внимание, стремление) — направленность сознания на тот или иной предмет.

Интерференция (от лат. inter – взаимно, между собой и ferio – ударяю, поражаю) — взаимоподавление одновременно осуществляющихся процессов, прежде всего относящихся к познавательной сфере, обусловленное ограниченным объемом распределяемого внимания.

Интроекция (от лат. intro — внутри) — психоаналитическое понятие, автор — Ш. Ференци. Включение — через идентификацию — в структуру Я элементов внешнего мира для перенесения на них эмоциональных переживаний. **Интроспекция** (от лат. introspecto – смотрю внутрь) — метод психологического анализа. Заключается в наблюдении собственных психических процессов, без использования каких либо инструментов или эталонов.

Катарсис (от греч. catharsis – очищение) — сильное эмоциональное потрясение, которое вызвано не реальными событиями жизни, а их символическим отображением, например в произведении искусства. Термин был привнесен в психологию и психоанализ из античной трагедии.

Когнитивная психология — направление в психологии, возникшее в начале 60-х гг. Характеризуется рассмотрением психики как системы когнитивных операций. Современная когнитивная психология работает в следующих исследовательских областях: восприятие, распознавание образов, внимание, память, воображение, речь, психология развития, мышление и решение задач, человеческий интеллект и искусственный интеллект. Основным методом выступает анализ микроструктуры того или иного психологического процесса.

Компенсация (от греч. compensare – возмещать) — теоретический конструкт индивидуальной психологии А. Адлера. Стремление человека устранить из сознания комплекс неполноценности за счет целенаправленного развития физических или психических функций, приводящих к переживанию чувства адекватности.

Личность — относительно устойчивая система поведения индивида, построенная прежде всего на основе включенности в социальный контекст. Стержневым образованием личности является самооценка, которая строится на оценках индивида другими людьми и его оценивании этих других.

Локус контроля (от лат. locus – место и controle – проверка) — теоретическое понятие модели личности Дж. Роттера. Вера индивида в то, что его поведение детерминируется по преимуществу либо им самим (интернальный локус контроля), либо его окружением и обстоятельствами

(экстернальный локус контроля). Формируясь в процессе социализации, становится устойчивым личностным качеством.

Меланхолик — темперамент в классификации Гиппократов. Человека меланхолического темперамента можно охарактеризовать как, легко ранимого, склонного глубоко переживать даже незначительные неудачи, но внешне вяло реагирующего на окружающее.

Методы психологической саморегуляции — система обучающих методик, направленных на формирование внутренних средств управления собственными состояниями. Принято выделять различные типы таких методов: нервно-мышечную релаксацию, аутогенную тренировку, идеомоторную тренировку, имажинативные методы, медитативные методы, самогипноз. Обучение наиболее успешно осуществляется в рамках специально организованных циклов занятий.

Мышление — процесс моделирования неслучайных отношений окружающего мира на основе аксиоматических положений.

Нарциссизм — половая перверсия. Характеризуется эротическим влечением к своему собственному телу. При этом основой достижения сексуального удовлетворения выступает любование своим обнаженным телом, его поглаживание. Название дано по имени героя древнегреческой мифологии Нарцисса, влюбившегося в свое отражение в воде.

Настроение — эмоциональное состояние, которое характеризуется диффузностью, отсутствием четкой осознанной привязки к определенным предметам или процессам, и достаточной устойчивостью, которая позволяет рассматривать настроение в качестве отдельного показателя темперамента. Основой признака того или иного настроения — эмоциональный тон, положительный или отрицательный.

Невербальная коммуникация (от лат. *verbalis* – устный и лат. *communicatio* – общаться) — поведение, сигнализирующее о характере взаимодействия и эмоциональных состояниях общающихся индивидов. Является дополнительным источником информации к собственно вербальному сообщению. Выделяют следующие формы:

паралингвистические компоненты к которым относятся неязыковые звуки (вскрики, стоны, оханья) и такие признаки, как высота и интенсивность звука, тембр речи. Кроме того как эмоциональные индикаторы (в частности напряжения) могут выступать запинки, оговорки, паузы и молчание;

мимические выражения;

кинестезические выражения (поза, телодвижения);

визуалику движения глаз (частота и длительность фиксации глаз другого человека);

проксемику (характеристики межличностной дистанции).

Нейро-лингвистическое программирование (от греч. *neuron* – жила, нерв + лат. *lingua* – язык и греч. *programma* – предписание) — форма психотерапии, авторы Р. Бэндлер, Д. Гриндер. В его основе положено учение о структуре процесса общения, при отвлечении от содержательных аспектов.

Постулируется, что основным компонентом общения является модальность сенсорного канала (визуальная, аудиальная, кинестетическая), в которой информация воспринимается и хранится в памяти. Целью психотерапии выступает очистка доминирующего у индивида канала. Одним из основных психотерапевтических приемов является „установка якоря— — связывание некоторых состояний сознания индивида с определенными действиями психотерапевта, которое осуществляется по преимуществу в кинестетической модальности.

Нейролингвистика — раздел психологии, посвященный изучению мозговых механизмов речевой деятельности в норме и при локальных поражениях мозга.

Непроизвольное запоминание — запоминание, происходящее без намеренного использования специальных средств для лучшего сохранения материала в памяти. В силу того, что различные процессы памяти обслуживают актуально осуществляющуюся деятельность, полнота, точность и прочность непроизвольного запоминания зависят от ее целей и мотивов.

Образ — субъективная представленность предметов окружающего мира, обусловленная как чувственно воспринимаемыми признаками, так и гипотетическими конструктами. Являясь основой для реализации практических действий по овладению окружающего мира, образ также определяется характером этих действий, в процессе которых исходный образ видоизменяется, все более удовлетворяя практическим нуждам.

Онтогенез — развитие индивида на протяжении его жизни.

Отстранение — выделение того или иного предмета или явления из привычного контекста, чтобы отнестись к нему как к новому, увидеть в нем новые свойства. При учете этого эффекта строил свою концепцию эстетического восприятия Д. Дьюи. Б. Брехт определял данный эффект следующим образом: „вещь... из привычной, известной... превращается в особенную, бросающуюся в глаза, неожиданную. Само собой разумеющееся становится непонятным, но это делается лишь для того, чтобы оно стало более понятным—.

Отрицание — форма психологической защиты. Характеризуется недостаточным осознанием определенных событий, переживаний и ощущений, которые были бы болезненны при их осознании.

Ощущение — построение образов отдельных свойств предметов окружающего мира в процессе непосредственного взаимодействия с ними.

Память — когнитивный процесс, состоящий в запоминании, сохранении, восстановлении и забывании приобретенного опыта. В наиболее простой формой память реализуется как узнавание ранее воспринимавшихся предметов, в более сложной форма предстает как воспроизведение в представлении предметов, которые не даны в настоящее время в актуальном восприятии. **Паттерн** (от англ. pattern — модель, образец) — объединение сенсорных стимулов как принадлежащих одному классу объектов.

Перенос — связывание какого-либо действия с другим, ранее выполнявшимся, приводящее или к улучшению, или к ухудшению его выполнения или освоения. Это основано на том, что данные действия имеют какие-то общие когнитивные или поведенческие элементы.

Перцептивные действия — основные структурные единицы процесса восприятия, обеспечивающие построение предметного образа. Перцептивные действия, служащие для построения единого перцептивного образа, могут реализоваться с помощью различных наборов перцептивных операций.

Потребности — форма проявления интенциональной природы психики, в соответствии с которой живой организм побуждается к осуществлению качественно определенных форм деятельности, необходимых для сохранения и развития индивида и рода.

Представление — наглядный образ предмета, воспроизведенный по памяти в воображении. Образы представлений, как правило, менее ярки и менее детальны, чем образы восприятия, но в них находит отражение самое характерное для данного предмета. При этом степень обобщенности того или иного представления может быть различной, в связи с чем различают единичные и общие представления. Посредством языка, приносящего в представление общественно выработанные способы логического оперирования понятиями, происходит перевод представления в абстрактное понятие.

Проекция (от лат. *projectio* — бросание вперед) — психологический механизм, впервые рассмотренный З. Фрейдом, работа которого обеспечивает эмоциональное разрешение за счет бессознательного приписывания субъектом его собственных мыслей, переживаний, вытесненных мотивов и черт характера самого индивида другим людям. Эффект проекции лежит в основе проективных психодиагностических методик.

Психологическая защита — система механизмов, направленных на минимизацию отрицательных переживаний, связанных с конфликтами, которые ставят под угрозу целостность личности.

Рационализация — форма психологической защиты. Характеризуется тем, что при ее реализации происходит рациональное объяснение индивидом своих желаний и действий, которые в действительности обусловлены иррациональными влечениями, которые социально или личностно неприемлемы.

Регрессия — форма психологической защиты. Характеризуется тем, что при ее реализации происходит возврат к более примитивным формам поведения и мышления, которые были свойственны для более ранней стадии онтогенетического развития.

Релаксация (от лат. *relaxatio* — облегчение, расслабление) — состояние покоя, связанное с полным или частичным мышечным расслаблением. Разделяют долговременную релаксацию, которая происходит во время сна, гипноза, при фармакологических воздействиях, и относительно

кратковременную, которая сменяется напряжением. Эффект релаксации используется как отдельный элемент в психотерапии (аутогенная тренировка, двигательная терапия, варианты с биологической обратной связью).

Ригидность (от лат. *rigidus* – жесткий, твердый) — неготовность к изменениям программы действия в соответствии с новыми ситуационными требованиями. Различают когнитивную, аффективную и мотивационную ригидность.

Сангвиник — темперамент в классификации Гиппократ. Человека сангвинического темперамента можно охарактеризовать как живого, подвижного, быстро отзывающегося на окружающие события, сравнительно легко переживающего неудачи и неприятности.

Семиотика (от греч. *sema* – знак) — научная дисциплина, посвященная изучению знаковых систем. В ней выделяют:

1. Семантику, занимающуюся исследованием соотношения знака и обозначаемого.
2. Синтаксис как исследование закономерностей сочетания знаков в сообщении.
3. Прагматику, посвященную исследованию употреблению знаков в общении.

Смещение — форма психологической защиты. Характеризуется переадресацией разрядки эмоций, прежде всего гнева, на объекты, более безопасные, чем те, которые породили эти эмоции. Это могут быть предметы, животные или другие люди.

Стресс — понятие, введенное Г. Селье в 1936 г. для обозначения состояния психического напряжения, обусловленного выполнением деятельности в особенно сложных условиях. В зависимости от выраженности стресс может оказывать на деятельность как положительное влияние, так и отрицательное (до ее полной дезорганизации).

Сублимация — форма психологической защиты. Характеризуется тем, что при ее реализации энергия сексуального влечения преобразовывается в социально приемлемые формы активности, в частности в творческую активность.

Суждение — выражение элементов чувственного опыта в общезначимой словесной форме.

Темперамент (от лат. *temperamentum* – надлежащее соотношение частей) — устойчивое объединение индивидуальных особенностей личности, связанных с динамическими, а не содержательными аспектами деятельности.

Торможение — нервный процесс, направленный на ослабление или полное прекращение того или иного вида деятельности организма.

Узнавание — опознание, как уже известного, объекта, который находится в центре актуального восприятия.

Флегматик — темперамент в классификации Гиппократ. Человека флегматического темперамента можно охарактеризовать как медлительного,

невозмутимого с устойчивыми стремлениями и более или менее постоянным настроением, со слабым внешним выражением душевных состояний.

Фрустрация (от лат. *frustratio* – обман, тщетное ожидание) — негативное психическое состояние, обусловленное невозможностью удовлетворения тех или иных потребностей. Это состояние проявляется в переживаниях разочарования, тревоги, раздражительности, наконец, отчаянии. Эффективность деятельности при этом существенно снижается.

Характер (от греч. *character* – черта, признак, примета, особенность) — индивидуальная, достаточно устойчивая система привычных способов поведения человека в определенных условиях. В формировании характера человека ведущую роль играют формы социальных взаимоотношений. Поэтому при известной вариативности черт характера, обусловленных наследственностью и личным опытом разрешения жизненных проблем, характер людей, живущих в похожих общественных условиях, имеет много похожих черт.

Холерик — темперамент в классификации Гиппократов. Человека холерического темперамента можно охарактеризовать как быстрого, порывистого, способного отдаваться делу со страстностью, но не уравновешенного, склонного к бурным эмоциональным вспышкам и резким сменам настроения.

Эйфория (от греч. *euphoria* – состояние удовольствия) — радостное, веселое настроение, которое не имеет объективных причин для своего появления и характеризуется достаточной стойкостью. В поведенческом плане наблюдается двигательное оживление, многословие, иногда психомоторное возбуждение. В качестве причин эйфории могут выступать олигофрения, поражения лобных долей мозга, некоторые психические расстройства.

Эмоции (от лат. *emovere* – возбуждать, волновать) — состояния, связанные с оценкой значимости для индивида действующих на него факторов и выражающиеся прежде всего в форме непосредственных переживаний удовлетворения или неудовлетворения его актуальных потребностей.

Эмпатия (от греч. *empathia* – сопереживание) — способность человека к параллельному переживанию тех эмоций, которые возникают у другого человека в процессе общения с ним.