



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ДГТУ)

Методические указания по выполнению контрольных работ
«НЕВЕРБАЛЬНЫЕ И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ»
для обучающихся по направлению подготовки (специальности)
44.03.02 Психолого-педагогическое образование
Профиль «Педагог-психолог»

Ростов-на-Дону
2025

Методические указания по курсу «Невербальные и альтернативные средства коммуникации» Составитель – к.п.н., доцент А.В.Короченцева

В методические рекомендации включено: аннотация, темы контрольных работ, вопросы к экзамену, перечень рекомендованных информационных ресурсов.

Аннотация

Основной целью дисциплины является - сформировать у студентов представление о различных средствах коммуникации, сущности процесса общения, о феноменах и закономерностях выражения, о возможностях понимания личности на основе ее экспрессии, о способах применения полученных знаний в практической деятельности психолога, в регуляции социального поведения личности, общения и взаимодействия.

В качестве основных задач дисциплины можно выделить:

раскрыть понятие общение, феномены социальной перцепции, восприятия и понимания людьми друг друга;

дать представление о видах, функциях, и целях общения, механизмах взаимопонимания между людьми в процессе общения;

раскрыть сущность и особенности манипулятивных приемов и способах противостояния им в процессе общения;

раскрыть специфику и особенности экспрессии человека как социально-психологического явления, показать сложность ее строения и неоднозначность связей с внутренним, психическим миром личности;

рассмотреть взаимосвязи между различными компонентами невербального поведения человека и определить их диагностические, регулятивные функции;

ознакомить студентов с разными подходами к трактовке взаимосвязей между «душой и телом» между личностными особенностями и экспрессией;

продемонстрировать значимость выявленных закономерностей для понимания и решения психологических проблем и для развития прикладной и практической психологии;

научить прогнозировать поведение человека по его вербальным и невербальным характеристикам;

освоить технику мгновенного определения способа взаимодействия с человеком на основе профилирования его личности и визуальной психодиагностики.

Изучение курса *«Невербальные и альтернативные средства коммуникации»* предусматривает выполнение контрольной работы, тема которой самостоятельно выбирается студентом из предложенных, но в соответствии с последней цифрой в номере зачетной книжки студента. Объём работы 15-20 листов. Контрольная работа должна быть аккуратно написана от руки в стандартной школьной тетради, либо распечатана на компьютере на одной стороне листа (формата А4). Шрифт – Times New Roman, 14 кегль, через 1,5 интервал, допускается выделение жирным шрифтом и курсивом. Оформление работы должно быть выполнено в соответствии с приказом ДГТУ №242 Об оформлении письменных работ. При изложении материала студент должен ориентироваться на подпункты, указанные к теме контрольной работы.

Структура контрольной работы: титульный лист, содержание, введение, основная часть, заключение, которое должно содержать выводы и краткое резюме

написанного выше; список литературы, ссылки на каждый источник должны содержаться в тексте (в квадратных скобках указывать порядковый номер источника в списке; при цитировании необходимо указывать страницы). Например: «Согласно А.А.Бодалеву, под общением мы будем понимать «сложный многоплановый процесс....».

Защита контрольной работы проходит в 2 этапа:

1. Допуск к защите работы (если работа соответствует предъявляемым требованиям).

2. Защита контрольной работы, предполагает собеседование по теме работы.

Ниже приводится список тем и перечень литературы соответствующий программе дисциплины *«Невербальные и альтернативные средства коммуникации»* и включающей базовый материал по предлагаемым темам. Данная литература может быть использована как для написания контрольной работы, так и для подготовки к экзамену.

Темы контрольных работ

Тема 1: Понятие «общение», его структура и функции

Понятие общения, три стороны общения. Функции, цели и виды общения

Особенности субъекта затрудненного общения. Факторы обуславливающие эффективность общения, понятие «метакоммуникации»

Тема 2. Средства общения: вербальные и невербальные.

Понятие общения. Вербальные средства общения. Невербальные средства общения.

Тема 3. Факторы, обуславливающие эффективность общения.

Характеристика общения. Понятие эффективного общения. Внешние факторы, обуславливающие эффективность общения. Умение слушать. Стили общения.

Тема 4. Свойства личности, влияющие на эффективность общения.

Характеристика общения. Понятие эффективного общения. Свойства личности, обуславливающие эффективное общение. Свойства личности, затрудняющие общение.

Тема 5. Формы воздействия на партнеров общения.

Характеристика общения. Формы влияния на партнеров общения. Способы защиты от воздействий.

Тема 6. Манипуляции в межличностном взаимодействии.

Характеристика манипулятивного общения. Виды манипуляций.

Манипулятивный тип личности.

Тема 7. Возрастные особенности общения.

Понятие общения. Особенности общения в разные возрастные периоды развития.

Возрастные особенности коммуникативных свойств личности.

Тема 8. Взаимопонимание в общении и самопрезентация.

Характеристика общения. Сущность взаимопонимания. Самопрезентация, стратегии самопрезентации. Роль самопрезентации в общении.

Тема 9. Общение и взаимодействие в конфликтных ситуациях.

Понятие конфликта и конфликтной ситуации, в процессе общения. Фазы развития конфликтных ситуаций и наилучшие формы общения на каждой из них. Стратегии взаимодействия в конфликтных ситуациях. Эффективные формы общения на различных фазах конфликта.

Тема 10. Особенности общения детей в подростковом возрасте.

Особенности общения подростков. «Предметность» общения, вокруг которого объединяются подростки. «Тотемическая» функция общения в подростковом возрасте (Рок-музыка, футбол, мода как повод для определённого типа общения). Буллинг и приемы психологического давления в процессе общения.

Тема 11. Особенности коммуникаций в семейной системе.

Понятие коммуникации в семье как в системе. Особенности общения между супругами, детьми и родителями. Понятие «функциональные и дисфункциональные коммуникации»

Тема 12. Особенности интернет-общения, понятие кибербуллинга .

Специфика интернет-общения. Интернет как средство общения. Способы и формы общения в сети Интернет. Психологические аспекты общения пользователей сети. Понятие кибер-буллинга, особенности психологического давления в процессе общения

Тема 13. Понятие коммуникативной компетентности.

Характеристика коммуникативной компетентности. Коммуникативная способность и коммуникативное знание. Коммуникативные техники.

Тема 14. Стратегии взаимодействия в общении: сотрудничество и конкуренция.

Стратегии взаимодействия в общении. Сотрудничество как стратегия общения.

Понятие конкуренции в общении.

Тема 15. Психология невербального общения и социальная перцепция

Социальная перцепция, принципы восприятия себя и других людей в процессе общения. Первое впечатление, экспектации (ожидание), эмпатия, общительность. Диагностика психологических качеств человека по его внешности и поведению. Понятие личного имиджа. Влияние стиля одежды на восприятие человека. Невербальная семиотика. Критика лингвоцентрического взгляда на экспрессию человека. Проблема устойчивости и динамичности связей между экспрессивным поведением и психологическими характеристиками личности.

Тема 16. Экспрессивное Я личности

Представления о выражении личности и экспрессии как внешнем Я личности в работах отечественных и зарубежных исследователей. Понятие о физиогномике. Трактовка взаимосвязей между физиогномическими и внутри личностными особенностями. Понятие о внешнем облике и его структуре. Фундаментальные характеристики экспрессивного поведения. Динамические компоненты экспрессии человека

Тема 17. Общее представление о невербальной интеракции

Невербальная интеракция как единица взаимодействия в процессе общения и совместной деятельности. Ситуативный подход, структурный анализ, кросскультурное направление изучения паттернов невербального взаимодействия. Структура невербальной интеракции. Динамические аспекты невербальной интеракции: частота смены движений партнеров. Влияние гендерных факторов на характеристики контакта глаз поз, экспрессии лица в невербальных интеракциях.

Тема 18. Пространственно-временные параметры общения — проксемика

Понятие проксемики общения. Основные дистанции общения: интимная, персональная, социальная, публичная по Е.Холлу. Ориентация и угол общения. Изменение дистанции (приближение-удаление), изменение угла ориентации друг на друга, изменение места расположения. Персональное пространство и пространство группы. Временные характеристики общения. Факторы, влияющие на установление проксемической дистанции.

Тема 19. Виды жестов в структуре экспрессивного Я личности

Жесты как средство выражения и передачи информации, т.е. с точки зрения их диагностических, коммуникативных, регулятивных и выразительных функций.

Традиция отношения к ним как к паралингвистическим средствам. Подход к жестам как к самостоятельным коммуникативным языкам. Основные функции жестов в общении. Классификации жестов.

Тема 20. Элементы просодики в экспрессии личности

Структура просодической системы: явления высоты, тона, длительности, силы звука, удара, тембра голоса. Просодия –общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, длительность, громкость голосового тона. Функции просодической системы. Просодика и выражение эмоций.

Тема 21. Такесическое поведение участников взаимодействия

Тактильно-кинестезическая система отражения невербального поведения. Тактильно-кинестезические данные и их роль в структуре взаимодействия: рукопожатия, поцелуи, прикосновения. Физический контакт как важное средство развития личности. Такесика и ее структура. Роль прикосновений в общении матери и ребенка, супругов и т.п.

Тема 22. Ольфакторная структура невербального поведения

Понятие ольфакторной системы отражения, базирующейся на обонянии человека. Искусственные и естественные запахи (запах тела и косметики). Понятие ольфакторной самопрезентации. Гендерные, возрастные и статусно-ролевые особенности ольфакторной самопрезентации.

Тема 23: Межкультурное взаимодействие и деловая коммуникация

Особенности национальных стилей делового общения в Европе и Америке: американский деловой стиль, Французский национальный деловой стиль, немецкий деловой стиль, английский деловой стиль, особенности делового общения в Испании, особенности делового общения в Финляндии. итальянский деловой стиль, деловой стиль Швейцарии. Национальные стили делового общения в странах Азии: японский деловой стиль, китайский деловой. стиль, арабский (египетский) деловой стиль.

Тема 24. Контакт глаз как показатель отношений в общении, способы анализа собеседника по основным характеристикам взгляда и контакта глаз.

Влияние культурных и гендерных факторов на характеристики контакта глаз как показателя отношений. Способы обмена взглядом во время беседы, длительность и частота фиксации взгляда на партнере, направление движения глаз. Взгляд как показатель устойчивых (уверенный, покорный, недоверчивый, высокомерный и т.д.) и динамических состояний (радостный, недовольный, испуганный и т.д.) личности.

Тема 25. Кинесико - проксемическое поведение субъекта затрудненного и незатрудненного общения

Понятие субъекта затрудненного общения. Кинесико - проксемические паттерны субъекта затрудненного и незатрудненного общения выделенные в отечественной психологии.

Тема 26. Особенности интерпретации экспрессии в межличностном общении

Специфика интерпретации невербального, экспрессивного поведения. Структура и содержание интерпретационных схем невербального, экспрессивного поведения. Влияние ситуации, контекста общения на содержание интерпретации невербального, экспрессивного поведения. Личностные и социально-психологические факторы адекватной интерпретации экспрессивного поведения. Структура способности к интерпретации экспрессивного поведения. Методы и приемы развития способности к интерпретации экспрессии личности

Тема 27. Диагностика неискреннего маскируемого поведения

Основные невербальные проявления неискреннего поведения. Исследования П.Экмана в области психологии лжи. Коды основных эмоциональных состояний и их верификация. Особенности диагностики неискреннего поведения преступника.

Тема 28. Выявление и предотвращение манипулирования и психологического давления при деловых переговорах

Структура и содержание интерпретационных схем невербального, экспрессивного поведения в процессе ведения переговоров. Способы манипулирования собеседником при помощи невербального поведения. Понятие «профайлинг» и его роль в процессе ведения переговоров.

Вопросы к экзамену

1. Понятие общения. Виды и функции общения.
2. Цели и средства общения.
3. Характеристика манипулятивного общения, метакоммуникации. Виды манипуляций.
4. Межкультурные особенности вербальной и невербальной коммуникации. Традиции, связанные с общением и взаимодействием в разных культурах.
5. Психологические основы формирования первого впечатления в общении
6. Факторы, обуславливающие эффективность общения.
7. Свойства личности, влияющие на эффективность общения, типы темперамента
8. Типологические характеристики личности в процессе коммуникации. Акцентуации характера.
9. Основные правила самопрезентации в коммуникативном процессе
10. Психологические типы деловых партнеров и типы сотрудников в профессиональном общении
11. Изучение личности делового партнера по невербальным признакам
12. Роль невербального общения в педагогическом процессе (общение учитель-ученик)
13. Роль невербального общения в системе родитель-ребенок.
14. Диагностические возможности группового взаимодействия в учебной среде по невербальным признакам

15. Эффективные коммуникации в психолого-педагогической среде
16. Сущность взаимопонимания в общении.
17. Особенности коммуникативной компетентности при деловом общении: деловая беседа, деловые переговоры, деловая дискуссия
18. Понятие конфликта и конфликтной ситуации в общении.
19. Фазы развития конфликтных ситуаций. Эффективные формы общения на различных фазах конфликта.
20. Стратегии взаимодействия в конфликтных ситуациях.
21. Невербальное общение, его структура и функции в процессе коммуникации
22. Понятие о невербальном поведении личности. Основные характеристики невербального поведения
23. Актуальность изучения экспрессии личности для практической деятельности психолога
24. По каким параметрам отличается вербальный язык от невербального, взаимосвязи вербального и невербального поведения в общении
25. Понятие о невербальной интеракции. Ее отличия от индивидуального невербального поведения.
26. Основные характеристики экспрессии лица.
27. Экспрессивные функции взгляда во взаимодействии.
28. Классификации жестов человека и их функции в общении.
29. Структура и функции просодической системы
30. Основные характеристики поз как показателей развития отношений в группе и диаде
31. Понятие о тактичном поведении личности. Функции тактики в общении.
32. Ольфакторные компоненты невербального поведения. Функции ольфакторной системы в общении.
33. Основные характеристики невербального поведения во время лжи
34. Основные элементы невербального поведения характерные для субъекта затрудненного и не затрудненного общения
35. Особенности межкультурных различий в проявлении и интерпретации невербального поведения
36. Прикладные аспекты психологии невербального общения: деловое взаимодействие, политическая психология, психотерапевтическая практика

Перечень рекомендуемой литературы

Основная литература

1. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. М. 1982
2. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов-на-Дону, 1999.
3. Батаршев А. В. Психология личности и общения. М., 2004
4. Иванова Е.Н. Эффективное общение и конфликты. - СПб, 1997.

5. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. – СПб.: Питер, 2009. — 576 с.
6. Куницына В.Н. Межличностное общение: Учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2001. - 544
7. Муравьева О. И. Основные стратегии в структуре коммуникативной компетентности: Дисс...канд. психол. наук / О. И. Муравьева. - Томск, 2009. – 158 с.
8. Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. Речь, С-Пб, 2007 - 208 с.

Дополнительная литература

1. Бодалев А.А. Познание человека человеком. СПб.: Речь, Мэтры мировой психологии, 2007.
2. Вирт Б. Все о человеке, его характере и языке тела. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005.
3. Горелов Н.И. Невербальные коммуникации. М.,1980
4. Дмитриус Э. Читать человека как книгу: как научиться понимать людей и предсказывать их поведение в любой ситуации. М.: ЭКСМО-Пресс, 2002.
5. Егидес А.П. Как разбираться в людях, или психологический рисунок личности. М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2002.
6. Еремина Т.А. Визуальная психодиагностика, Ростов-на-Дону: Феникс, 2010.
7. Ермак В.Д. Как научиться понимать людей: соционика – новый метод познания человека. М: АСТ: Астрель: Прфиздат, 2003.
8. Заннос С. Человеческие типы. СПб.: ВЕСЬ, 2004.
9. Заннос С. Человеческие типы. СПб.: ВЕСЬ, 2004.
- 10.Ильин Г.Л. Социология и психология управления. М.: АКАДЕМИЯ, 2010.
- 11.Искусство жестов в деловых переговорах. Автор-сост. О.А.Гарбуз. М.: Новый диск, 2005.
- 12.Кузьмина Т.В. Эффективное управление поведением человека. М: Дашков и К, 2010.
- 13.Латов Н.А. Этикет делового человека. М: Российский университет дружбы народов, 2010.
- 14.Латов Н.А. Этикет поведения делового человека. М: Российский университет дружбы народов, 2008.
- 15.Макаров Б.В., Непогода А.В. Психология делового общения, Саратов: Издательство Электронно-библиотечная система IPRbooks», 2012
- 16.Петрова Е.А. Знаки общения. М. 2001
- 17.Пиз А. Новый язык телодвижений: расширенная версия. М.: Эскмо, 2009.
- 18.Пиз А. Новый язык телодвижений: расширенная версия. М.: Эскмо, 2009.
- 19.Пиз Аллан .Язык жестов. 1992.
- 20.Практическая психодиагностика: методики и тесты. Ред.-сост. Д.Я.Райгородский. Самара: БАХРАХ-М, 2005, 2006. Психодиагностика

- персонала: методики и тесты. Ред.-сост. Д.Я.Райгородский. Самара: БАХРАХ-М, 2005, 2006.
21. Психологический вестник. Ростовский госуниверситет. Раздел "Экспрессия личности", Вып.3, 1998.
 22. Хорст Рюкле. Ваше тайное оружие в общении. М., 1996
 23. Электронный ресурс (звукозапись). Как читать человека: жесы, позы, мимика. М.: Равновесие, 2005.
 24. Эмоциональные и познавательные характеристики общения. Раздел "Диагностика и коррекция невербального поведения". Ростов - на -Дону, 1990
 25. Анисимова Т.В., Гимпельсон Е.Г. Современная деловая риторика: Учебное пособие. - М.: МПСИ, 2002. - 432 с.
 26. Батаршев А. В. Психология личности и общения. М., 2004
 27. Дилтс Р. НЛП: навыки эффективной презентации. - СПб.: Питер, 2002. - 192 с.
 28. Зарецкая Е. Н. Деловое общение. М., 2003.
 29. Игнатьева, С. А. Коммуникативная компетентность как компонент коммуникативной культуры личности / С. А. Игнатьева. – М.: Просвещение, 2010. – 385 с.
 30. Иванченко А. И. Повседневное общение. М., 2007.
 31. Столяренко, Л. Д. Основы психологии. / Л. Д. Столяренко. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 672 с.3.