

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОГСЭ.06 Психология общения

программы подготовки специалистов среднего звена
40.02.01 Право и организация социального обеспечения

Форма обучения: *очная*

Находка 2020

Рабочая программа учебной дисциплины *ОГСЭ.06 «Психология общения»* разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности *40.02.01 Право и организация социального обеспечения*, утвержденного приказом Минобрнауки России от «12» мая 2014 г. № 508, примерной образовательной программой.

Разработчик(и): Патюкова Д.О., преподаватель филиала ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Находке.

Рассмотрена на заседании МПЦК от 30 марта 2020 г., протокол № 9

Председатель МПЦК  Фадеева Н.П.

СОДЕРЖАНИЕ

- 1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина *ОГСЭ.06 «Психология общения»* является частью общего гуманитарного и социально-экономического учебного цикла основной образовательной программы (далее ООП) в соответствии с ФГОС СПО по специальности *40.02.01 Право и организация социального обеспечения*.

1.2 Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

По итогам освоения дисциплины, обучающиеся должны продемонстрировать результаты обучения, соотнесённые с результатами освоения ООП СПО, приведенные в таблице.

Код компетенции	Наименование общих компетенций	Результаты освоения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	практический опыт: владеть навыками правоприменения с учетом высокого уровня профессионального правосознания уметь: применять нормы права, учитывая их социальную значимость знать: социальную значимость прав и обязанностей различных субъектов правоотношений
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Уметь: применять методы и способы решения профессиональных задач в области социальной защиты населения Практический опыт: уметь организовать собственную деятельность
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Практический опыт: владеть культурой мышления, навыками применения больших массивов информации в профессиональной деятельности; навыками постановки экономических и управленческих целей и их эффективного достижения, исходя из интересов различных субъектов и с учетом непосредственных и отдаленных результатов уметь: применять на практике приемы и методы сбора, обобщения и анализа информации;
ОК 4	стремится к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства	знать: различные направления и способы повышения квалификации и профессионального мастерства;

		<p>уметь: выбирать направления б дальнейшей профессиональной специализации и повышения квалификации</p> <p>практический опыт: владеть навыками саморазвития</p>
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	<p>практический опыт: - применять ИКТ при выполнении профессиональных задач</p> <p>уметь: - применять ИКТ при выполнении заданий - перечислять ИКТ, применяемые в профессиональной деятельности; - ориентироваться в информационно-коммуникационных технологиях, применяемых в профессиональной деятельности</p>
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	<p>практический опыт: владеть культурой поведения, специальными методами работы в коллективе, навыками работы в коллективе</p> <p>знать: моральные и этические нормы поведения в коллективе; методы организации и управления малыми коллективами;</p> <p>уметь: соблюдать моральные и этические нормы поведения в коллективе при осуществлении профессиональной деятельности, быть готовым к кооперации с коллегами;</p>
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	<p>знать: моральные и этические нормы поведения в коллективе; методы организации и управления малыми коллективами;</p> <p>уметь: соблюдать моральные и этические нормы поведения в коллективе при осуществлении профессиональной деятельности, быть готовым к кооперации с коллегами;</p> <p>практический опыт: владеть культурой поведения, специальными методами работы в коллективе, навыками работы в коллективе</p>
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	<p>практический опыт: владеть навыками саморазвития</p> <p>знать: различные направления и способы повышения квалификации и профессионального мастерства;</p>

		<p>уметь: выбирать направления в дальнейшей профессиональной специализации и повышения квалификации;</p>
ОК 9	Способен анализировать социально значимые проблемы и процессы	<p>практический опыт: владеть способами нахождения практического применения результатов анализа социально значимых проблем и процессов</p> <p>знать: прогрессивные методы и способы анализа социально значимых проблем и процессов; уметь: применять изученные методы анализа социально- значимых проблем и процессов в профессиональной деятельности;</p>
ОК 10	Понимать сущность и значение информации в развитии современного информационного общества, сознавать опасности и угрозы, возникающие в этом процессе, соблюдать основные требования информационной безопасности, в том числе защиты государственной тайны	<p>практический опыт: владеть методами и способами информационной безопасности и защиты государственной тайны</p> <p>знать: сущность и значение информации в развитии современного информационного общества, основные требования информационной безопасности; основные закономерности создания и функционирования информационных процессов в правовой сфере; основы государственной политики в области информатики;</p> <p>уметь: выбирать правовые средства защиты информации от опасности и угрозы современному информационному обществу;</p>
ОК 11	Соблюдать деловой этикет, культуру и психологические основы общения, нормы и правила поведения.	<p>практический опыт владеть способностью придерживаться высоких этических принципов в профессиональной деятельности; навыками оценки своих поступков и поступков окружающих с точки зрения норм этики и морали; навыками поведения в коллективе и общения с гражданами в соответствии с нормами этикета</p> <p>знать: общие и специальные (профессиональные) этические нормы; основные этические понятия и категории, содержание и особенности профессиональной этики юридической</p>

		<p>деятельности; возможные пути (способы) разрешения нравственных конфликтных ситуаций в профессиональной деятельности юриста; сущность профессионально- нравственной деформации и пути ее предупреждения и преодоления; понятие этикета, его роль в жизни общества, особенности этикета юриста, его основные нормы и функции;</p> <p>уметь: исполнять профессиональные обязанности с соблюдением принципов этики юриста; оценивать факты и явления профессиональной деятельности с этической точки зрения; применять нравственные нормы и правила поведения в конкретных жизненных ситуациях;</p>
ОК 12	Проявлять нетерпимость к коррупционному поведению.	<p>практический опыт: владеть приемами правоприменения антикоррупционных норм законодательства, нетерпимым отношением к коррупционному поведению</p> <p>знать: социальную опасность коррупции и антикоррупционное законодательство;</p> <p>уметь: уважительно относиться к праву и закону, выявлять коррупционные явления во всех областях общественной жизни;</p>

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	102
в том числе:	
– теоретическое обучение	34
– практические занятия <i>(если предусмотрено)</i>	34
– лабораторные занятия <i>(если предусмотрено)</i>	
– курсовая работа (проект) <i>(если предусмотрено)</i>	
– самостоятельная работа	30
– консультации	4
– промежуточная аттестация – <i>(форма промежуточной аттестации)</i>	Экзамен

2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Основные закономерности процесса общения			
Тема 1.1 <i>Характеристика процесса общения.</i>	Содержание учебного материала	6	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ОК 10 ОК 11 ОК 12
	1. Понятие об общении в психологии. Категории «общения» и «деятельности» в психологии. Цели общения.		
	2. Структура общения: коммуникативная, интерактивная, перцептивная стороны общения.		
	3. Основные функции общения: контактная, информационная, побудительная, координационная, понимания, эмотивная, функция установления отношений, функция оказания влияния.		
	Практические занятия	4	
	Самостоятельная работа обучающихся	6	
Тема 1.2 <i>Виды и уровни общения.</i>	Содержание учебного материала	4	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ОК 10 ОК 11 ОК 12
	1. Вербальное общение. Невербальное общение. Экстрасенсорное общение.		
	2. Уровни общения: макроуровень, мезауровень, микроуровень.		
	Практические занятия	6	
	Самостоятельная работа обучающихся	4	
Раздел 2. Стороны общения и их характеристика			

Тема 2.1 <i>Коммуникация.</i>	Содержание учебного материала		4	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ОК 10 ОК 11 ОК 12
	1.	Общение как обмен информацией. Типы информации и средства коммуникации.		
	2.	Коммуникативные барьеры. Умение говорить и слушать.		
	Практические занятия		4	
	Самостоятельная работа обучающихся		2	
Тема 2.2 <i>Восприятие и познание людьми друг друга.</i>	Содержание учебного материала		4	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ОК 10 ОК 11 ОК 12
	1.	Восприятие, понимание и оценка людьми друг друга. Механизмы взаимопонимания в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия.		
	2.	Механизмы «заражения», «внушения», «убеждения» и «подражания» и их роль в процессе общения.		
	3.	Понятие об «аттракции» и ее влияние на развитие процесса общения. Факторы, влияющие на возникновение и развитие «аттракции».		
	4.	Стили взаимодействия: гуманистический, ритуальный, манипулятивный.		
	5.	Факторы, мешающие правильно воспринимать и оценивать людей. Открытость и закрытость в общении.		
	Практические занятия		4	
Самостоятельная работа обучающихся		4		
Тема 2.3 <i>Общение как межличностное взаимодействие.</i>	Содержание учебного материала		4	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ОК 10 ОК 11 ОК 12
	1.	Общение как форма взаимодействия. Виды социальных взаимодействий. Типы взаимодействий. Ролевое взаимодействие.		
	2.	Возникновение психологических барьеров при взаимодействии. Виды взаимодействия: кооперация и конкуренция.		
	3.	Методы психологического влияния в процессе общения. Понятие «харизмы».		
	Практические занятия		4	
Самостоятельная работа обучающихся		2		

Тема 2.4 <i>Этика общения.</i>	Содержание учебного материала		4	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9
	1.	Этика общения и культура общения. Определение понятий «этика общения» и «культура общения». Характеристика способов овладения культурой общения.		
	2.	Ценности общения. Этические принципы общения. Ценностная ориентация процесса общения, общекультурные ценности.		
	3.	Этические принципы общения: сохранение достоинства партнера по общению, право партнера на ошибку и возможность ее исправления, толерантность, доверие к людям.		ОК 10
	Практические занятия		6	ОК 11
Самостоятельная работа обучающихся		4	ОК 12	
Раздел 3. Оптимизация процесса общения				
Тема 3.1 <i>Методы развития коммуникативных способностей.</i>	Содержание учебного материала		4	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7
	1.	Правила ведения беседы. Этика поведения.		
	2.	Техники для выявления скрытых мотивов и интересов собеседников.		
	3.	Техники поведения в ситуации конфликта, просьбы и отказа.		
	4.	Техники влияния и противодействия.		
	5.	Техники активного слушания.		
	6.	Техники налаживания контакта.		ОК 8
	Практические занятия		4	ОК 9
Самостоятельная работа обучающихся		4	ОК 10 ОК 11 ОК 12	
Тема 3.2 <i>Конфликты: причины, динамика, способы разрешения.</i>	Содержание учебного материала		4	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ОК 10 ОК 11
	1.	Понятие «конфликта». Причины конфликтов в общении. Виды конфликтов: внутренние и внешние, межличностные и межгрупповые, социальные, потенциальные и актуальные, прямые и опосредованные, конструктивные и деструктивные, вертикальные и горизонтальные, предметные и личностные, ролевые, мотивационные.		
	2.	Структура конфликта: а) объект конфликтной ситуации б) цели, субъективные мотивы его участников в) оппоненты, конкретные лица, являющиеся его участниками; г) подлинные причины, которые важно суметь отличить от непосредственного повода столкновения.		
	3.	Стадии протекания конфликта.		

	4.	Стратегии поведения в конфликтных ситуациях: избегание, конкуренция, сотрудничество, компромисс.		ОК 12	
	5.	Технологии разрешения конфликтов.			
	Практические занятия				2
	Самостоятельная работа обучающихся				4
Консультации			4		
Промежуточная аттестация (<i>форма промежуточной аттестации</i>)			Экзамен		
Всего:			102		

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Материально-техническое обеспечение

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрено наличие следующих специальных помещений:

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации:

количество посадочных мест – 22 шт., доска меловая – 1 шт., стол для преподавателя – 1 шт., стул для преподавателя – 1 шт.; раздаточный материал, учебно - методические пособия, презентационные и видеоматериалы, демонстрационные пособия.

3.2 Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы учебной дисциплины библиотечный фонд ВГУЭС укомплектован печатными и электронными изданиями.

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Основная литература

1. Аминов, И.И. Психология общения: учебник / Аминов И.И. — Москва: КноРус, 2020. — 256 с. — (СПО). — Текст: электронный. — URL: <https://book.ru/book/934015>

2. Рогов, Е.И. Психология общения + eПриложение: Тесты: учебник / Рогов Е.И. — Москва: КноРус, 2019. — 260 с. — (СПО). — Текст: электронный. — URL: <https://book.ru/book/931371>

3. Сахарчук, Е.С. Психология делового общения: учебное пособие / Сахарчук Е.С. — Москва: КноРус, 2018. — 196 с. — (СПО). — Текст: электронный. — URL: <https://book.ru/book/927708>

4. Корягина, Н. А. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450805>

5. Чернышова, Л. И. Психология общения: этика, культура и этикет делового общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Чернышова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 161 с. — (Профессиональное образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/456734>

Дополнительная литература

1. Бороздина, Г. В. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 463 с. — (Профессиональное образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450947>

2. Лавриненко, В. Н. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 350 с. — (Профессиональное образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/451052>

3. Болотова, А. К. Социальные коммуникации. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 272 с. — (Профессиональное образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452227>

4. Садовская, В. С. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 169 с. — (Профессиональное образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452363>

5. Леонов, Н. И. Психология общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455694>

Электронные ресурсы

1. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU: <http://www.eLIBRARY.RU>
2. Ресурс Цифровые учебные материалы <http://abc.vvsu.ru/>
3. ЭБС «Руконт»: <http://www.rucont.ru/>
4. ЭБС «Юрайт»: <http://www.biblio-online.ru/>

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценка результатов обучения
Уметь:	
- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; - использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения	Аналитическая обработка информации Учебно-исследовательская работа Подготовка доклада и презентации
- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения	Аналитическая обработка информации Учебно-исследовательская работа Подготовка доклада и презентации
Знать:	
- взаимосвязь общения и деятельности;	Подготовка доклада
- цели, функции, виды и уровни общения	Ответы на контрольные вопросы Подготовка доклада
- роли и ролевые ожидания в общении	Ответы на контрольные вопросы
- виды социальных взаимодействий	Тестирование
- механизмы взаимопонимания в общении	Ответы на контрольные вопросы
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	Ответы на контрольные вопросы
- этические принципы общения	Подготовка доклада
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов	Ответы на контрольные вопросы Подготовка доклада

Для оценки достижения запланированных результатов обучения по дисциплине разработаны контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, которые прилагаются к рабочей программе дисциплины.

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
по учебной дисциплине

ОГСЭ.06 Психология общения

программы подготовки специалистов среднего звена
40.02.01 Право и организация социального обеспечения

Форма обучения: *очная*

Находка 2020

Контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине *ОГСЭ.06 «Психология общения»* разработаны в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности *40.02.01 Право и организация социального обеспечения*, утвержденного приказом Минобрнауки РФ от «12» мая 2014 г. № 508, примерной образовательной программой, рабочей программой учебной дисциплины.

Разработчик(и): Патюкова Д.О., преподаватель ОСПО филиала ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Находке

Рассмотрена на заседании МПЦК от 30 марта 2020 г., протокол № 9

Председатель МПЦК  Фадеева Н.П.

1 Общие сведения

Контрольно-оценочные средства (далее – КОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины *ОГСЭ.06 «Психология общения»*.

КОС включают в себя контрольные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине, которая проводится в форме экзамена (с использованием оценочного средства - *устный опрос в форме ответов на вопросы билетов, устный опрос в форме собеседования, выполнение письменных заданий, тестирование и т.д.*)

2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие результаты освоения образовательной программы

Код ОК, ПК	Код результата обучения	Наименование
ОК 1-12	У1	- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
	У2	- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.
	31	- взаимосвязь общения и деятельности;
	32	- цели, функции, виды и уровни общения;
	33	- роли и ролевые ожидания в общении;
	34	- виды социальных взаимодействий;
	35	- механизмы взаимопонимания в общении;
	36	- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
	37	- этические принципы общения;
	38	- источники, причины, способы разрешения конфликтов.

Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений, контролируемых в процессе изучения

Код результата обучения	Содержание учебного материала (темы)	Тип оценочного средства	
		Текущий контроль	Промежуточная аттестация
31	Тема 1.1 Проблема общения в психологии и профессиональной деятельности	- Точность и полнота знаний по определению подходов к пониманию взаимосвязи общения и деятельности; - Устный опрос; - Тестирование.	Вопросы в итоговом тесте: Вариант I - 10, 17 Вариант II - 1, 12 Вариант III - 5, 3

32	Тема 1.2 . Психологические особенности процесса общения	- Точность и полнота знаний по определению целей, функций, видов и	Вопросы в итоговом тесте: Вариант I - 2, 18 Вариант II - 2, 12
Код результата обучения	Содержание учебного материала (темы)	Тип оценочного средства	
		Текущий контроль	Промежуточная аттестация
		уровней общения; - Устный опрос; - Тестирование.	Вариант III - 6, 4
33	Тема 1.1 Проблема общения в психологии и профессиональной деятельности	- Точность и полнота знаний по определению социальных и межличностных ролей, ролевых ожиданий в общении; - Устный опрос; - Тестирование; - Ответ на семинаре.	Вопросы в итоговом тесте: Вариант I - 9, 20 Вариант II - 3, 11 Вариант III - 7, 15
34	Тема 1.3. Интерактивная сторона общения	- Точность и полнота знаний по определению особенностей социальных взаимодействий, по классификации социальных взаимодействий; - Устный опрос; - Тестирование; - Ответ на семинаре.	Вопросы в итоговом тесте: Вариант I - 1, 19 Вариант II - 4, 13 Вариант III - 8, 16
35	Тема 1.4 . Перцептивная сторона общения	- Точность и полнота знаний механизмов взаимопонимания в общении; - Устный опрос; - Тестирование; - Ответ на семинаре.	Вопросы в итоговом тесте: Вариант I - 3, 11 Вариант II - 5, 14 Вариант III - 9, 17
36	Тема 1.5 Общение как коммуникация	Грамотность использования различных техник и приемов общения, правил слушания, ведения беседы, убеждения; - Устный опрос; - Тестирование; - Ответ на семинаре.	Вопросы в итоговом тесте: Вариант I - 4, 12 Вариант II - 6, 15 Вариант III - 10, 18

37	Тема 1.7. Этика в деловом общении	<ul style="list-style-type: none"> - Точность и полнота знаний по определению этических принципов общения; - Грамотность использования правил делового этикета; - Устный опрос; 	Вопросы в итоговом тесте: Вариант I - 5, 13 Вариант II - 7, 16 Вариант III - 1, 19
Код результата обучения	Содержание учебного материала (темы)	Тип оценочного средства	
		Текущий контроль	Промежуточная аттестация
		<ul style="list-style-type: none"> - Тестирование; - Ответ на семинаре. 	
38	Тема 1.8. Конфликты в деловом общении	<ul style="list-style-type: none"> - Точность и полнота знаний по определению источников, причин и видов конфликтов; - Грамотность использования различных способов разрешения конфликтов; - Устный опрос; - Тестирование; - Ответ на семинаре. 	Вопросы в итоговом тесте: Вариант I - 6, 14 Вариант II - 8, 17 Вариант III - 2, 20
У1	Тема 1.5 Общение как коммуникация	<ul style="list-style-type: none"> - Грамотность использования психологических техник и приемов, повышающих эффективность общения; - Устный опрос; - Тестирование; - Ответы на семинаре; - Творческое задание; - Выполнение практических работ. 	Вопросы в итоговом тесте: Вариант I - 7, 15 Вариант II - 9, 18 Вариант III - 3, 1
У2	Тема 1.6. Проявление индивидуальных особенностей личности в деловом общении	<ul style="list-style-type: none"> - Грамотность использования различных методов саморегуляции поведения в общении; - Устный опрос; - Тестирование; - Ответ на семинаре; - Творческое задание. 	Вопросы в итоговом тесте: Вариант I - 8, 16 Вариант II - 10, 20 Вариант III - 4, 2

Тип контрольного задания	Количество контрольных заданий (вариантов)	Общее время выполнения обучающимся контрольный заданий
Тестовое задание №1, тема 1.1 Проблема общения в психологии и профессиональной деятельности	5	10 минут
Устный опрос №1, тема 1.1 Проблема общения в психологии и профессиональной деятельности	5	15 минут
Тестовое задание №2, тема 1.2 . Психологические особенности процесса общения	5	10 минут
Устный опрос №2, тема 1.2 . Психологические особенности процесса общения	5	10 минут
Тестовое задание №3, тема 1.3. Интерактивная сторона общения.	5	10 минут
Устный опрос №3, тема 1.3. Интерактивная сторона общения.	10	20 минут
Тестовое задание №4, тема 1.4 . Перцептивная сторона общения.	5	10 минут
Устный опрос №4, тема 1.4 . Перцептивная сторона общения.	10	20 минут
Тестовое задание №5, тема 1.5 Общение как коммуникация.	5	10 минут
Устный опрос №5, тема 1.5 Общение как коммуникация.	10	20 минут
Тестовое задание №6, тема 1.6. Проявление индивидуальных особенностей личности в деловом общении.	5	10 минут
Устный опрос №6, тема 1.6. Проявление индивидуальных особенностей личности в деловом общении.	10	20 минут
Тестовое задание №7, тема 1.7. Этика в деловом общении.	5	10 минут
Устный опрос №7, тема 1.7. Этика в деловом общении.	10	20 минут
Тестовое задание №8, тема 1.8. Конфликты в деловом общении.	5	10 минут
Устный опрос №8, тема 1.8. Конфликты в деловом общении.	10	20 минут
Промежуточная аттестация		
Итоговое тестирование	3 варианта по 20 вопросов	40 минут

Структура контрольных заданий

Тестовые задания

Тестовое задание №1

1. Совокупность требований, предъявляемых индивиду обществом, а также действий, которые должен выполнить человек, занимающий данный статус в социальной системе, называется ...

- А) ролевой набор
- Б) социальная роль
- В) социальный статус
- Г) ролевое поведение

2. Назовите социальные роли, получение которых не требует целенаправленных усилий:

- А) директор
- Б) мужчина
- В) ребенок
- Г) студент
- Д) преподаватель
- Е) девушка

3. Сопоставьте название и описание разновидностей ролевого конфликта:

1) межролевой	А) возникает из-за несовпадения ролевых функций человека и его представлений о себе
2) внутриролевой	Б) вызывается противоречием требований одной роли с требованиями к поведению человека от его другой роли
3) личностно-ролевой	В) возникает вследствие противоречий в требованиях, предъявляемых к исполнению социальной роли, от разных участников взаимодействия

3. Какой социальный статус приобретается в результате свободного выбора, личных усилий и находится под контролем человека (образование, профессия, материальный достаток, деловые связи и т.п.)?

- А) Основной
- Б) Эпизодический (неосновной)
- В) Предписанный (приписанный)
- Г) Достижимый (приобретенный)

4. Ролевой конфликт какого вида описан далее?

«В случае стихийного бедствия в городе полицейский или пожарный могут некоторое время сомневаться в том, кого спасать в первую очередь - простых граждан, повинуюсь служебному долгу, или свою семью, повинуюсь родительскому долгу».

- А) межролевой
- Б) внутриролевой
- В) личностно-ролевой
- Г) межгрупповой

Ключ к тесту

- 1. Б
- 2. Б, В, Е
- 3. 1Б, 2В, 3А,

4. Г

5. А

Тестовое задание №2

1. Сопоставьте элемент общения с его описанием:

1) Коммуникация	А) - взаимодействие в процессе совместной деятельности
2) Интеракция	Б) - восприятие другого человека
3) Перцепция	В) - обмен информацией

2. Форма межличностного общения, при которой воздействие на партнера по общению осуществляется скрытно для достижения своих намерений, называется ...

- А) примитивное общение
- Б) манипулятивное общение
- В) деловое общение
- Г) опосредованное (косвенное) общение

3. Что из этого относится к вербальным средствам передачи информации?

- А) слова
- Б) жесты
- В) мимика
- Г) позы

4. Какой вид общения предполагает учет личности собеседника, его возраст, характер, настроение, однако интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения?

- А) примитивное общение
- Б) манипулятивное общение
- В) деловое общение
- Г) светское общение

5. Какие невербальные средства общения передают больше информации?

- А) расположение людей в пространстве
- Б) мимика
- В) прикосновения в общении
- Г) поза

Ключ к тесту:

- 1. 1В, 2А, 3Б
- 2. Б
- 3. А
- 4. В
- 5. Б

Тестовое задание №3

1. Соотнесите названия эго-состояний личности с их вербальными признаками?

1) Ребёнок	А) Слова эгоцентрического круга: «Хочу», «Не могу», «А мне какое дело?» Самоуничижительные фразы: «Я дурак», «У меня ничего не выходит»
2) Взрослый	Б) Выражения: «Должен», «Нельзя», «Никогда», «Потому, что я так сказал», «Что люди подумают». Оценочные суждения: упрямый, глупый, умница, превосходный, бедняга.
3) Родитель	В) Высказывания мнений, а не безапелляционных суждений. Выражения: «Целесообразно», «Таким образом», «По моему мнению», «Давай рассмотрим причины».

2. Кто автор теории транзактного анализа?

- А) Дейл Карнеги
- Б) Эрик Берн
- В) Алан Пиз
- Г) Зигмунд Фрейд

3. Манипулирующее воздействие проявляется в ...

- А) использовании человека в корыстных целях
- Б) демонстрации своей позиции
- В) в покровительственном отношении к человеку

4. Что из перечисленного НЕ относится к стратегии взаимодействия «отношение к другому как к ценности»?

- А) признание у человека права быть таким, какой он есть
- Б) стремление к сотрудничеству
- В) ощущение превосходства над другими
- Г) готовность понять другого

5. Какой термин описывает данное определение: «- это взаимодействие в группе, характеризующееся противостоянием, противоборством сторон для достижения собственных целей и интересов)?»

- А) кооперация
- Б) конкуренция
- В) команда
- Г) приспособление

Ключ к тесту

1. 1А, 2В, 3Б

2. Б

3. А

4. В

5. Б

Тестовое задание №4

1. Выберите правильное определение понятия «каузальная атрибуция»:

А) Классификация форм поведения и интерпретация их причин путем отнесения к уже известным или кажущимся известными явлениям.

Б) Осмысление субъектом того, какими средствами, с какой целью и с каким результатом он произвел то или иное впечатление на партнера по общению.

В) Механизм интерпретации причин поведения субъекта.

Г) Склонность людей принимать за чистую монету описание или общие оценки своей

личности, если они преподносятся в научном, магическом или ритуальном контексте.

2. При восприятии людьми друг друга, происходит так, что первоначальное отношение к какой-то одной стороне личности распространяется на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке переносится на оценку его отдельных качеств. Это эффект ...

- А) проецирования
- Б) первичности
- В) ореола
- Г) последней информации

3. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности - это ...

- А) самоактуализация
- Б) стереотипизация
- В) идентификация
- Г) обобщение

4. Постигание эмоциональных состояний другого человека называется ...

- а) эмпатия
- б) рефлексия
- в) экспрессивность
- г) толерантность

5. Назовите две основные формы эмпатии:

- А) сопереживание
- Б) обобщение
- В) идентификация
- Г) сочувствие

Ключ к тесту

- 1. В
- 2. В
- 3. Б
- 4. А
- 5. А и Г

Тестовое задание №5

1. Что из этого НЕ может выступать барьером в общении?

- А) невнятная речь
- Б) невыразительная речь
- В) различия в системах значения слов
- Г) использование жаргона
- Д) сложная логика рассуждения
- Е) недоверие к партнеру по общению
- Ж) несоответствие стиля речи ситуации общения
- З) всё перечисленное - это барьеры общения
- И) всё перечисленное не является барьером для общения

2. Сопоставьте название пространственной зоны и соответствующую ей дистанцию

1) интимная зона	А) 15-45 см
2) публичная зона	Б) 46 см - 1,2 м
3) личная зона	В) 1,2 - 4 м
4) социальная зона	Г) от 4 м

3. К вербальным средствам коммуникации относят:

- А) язык телодвижений и параметры речи
- Б) устные и письменные средства
- В) тактильные средства
- Г) нет правильного ответа

4. Какие из представленных рекомендаций нужно соблюдать, чтобы быть эффективным слушателем (выбрать несколько вариантов)?

- А) уделять большое внимание внешности собеседника
- Б) иметь внутреннюю непоколебимую позицию, вступая в беседу
- В) разграничивать факты и мнения
- Г) выделить для себя главные мысли собеседника и постараться правильно их понять
- Д) отвечать, как можно скорее, чтобы не потерять свою мысль

5. Сопоставьте вид слушания и его характеристики:

1) активное	А) настрой на слушание, создание доверительной атмосферы, отражение переживаний, чувств собеседника, выдерживание пауз, необходимых человеку для того, чтобы он разобрался в своих переживаниях
2) пассивное	Б) заинтересованное отношение к собеседнику, уточняющие вопросы, обратная связь. Применяется при обмене информацией, деловых переговорах, получении инструкций
3) эмпатическое	В) эмоциональная невключенность в общение, уточняющие вопросы, минимальные словесные реакции, осознание своих мыслей, переживаний. Используется при общении с человеком, который находится в состоянии аффекта.

Ключ к тесту

- 1.3
- 2.1А, 2Г, 3Б, 4В
- 3. Б
- 4. В, Г
- 5.1Б, 2В, 3А

Тестовое задание №6

Выберите верное определение понятию «Индивидуальность»:

- А) - человек, как единичное природное существо, выступает обладателем свойств, дарованных ему природой.
- Б) - человек, как субъект социальных отношений и сознательной деятельности.
- В) - человек, обладающий совокупностью психических, физиологических и социальных особенностей, с присущей ему собственной уникальностью, своеобразием и неповторимостью.

1. Какой из ученых был создателем учения о темпераментах и утверждал, что люди отличаются соотношением 4 основных «соков организма» - крови, флегмы, желтой желчи и черной желчи?

- А) Платон

- Б) Гиппократ
- В) Аристотель
- Г) И.П. Павлов

3. Соотнесите характеристики типа нервной системы и названия типов темперамента

1) сильный, уравновешенный, подвижный	А) меланхолик
2) сильный, уравновешенный, инертный	Б) флегматик
3) сильный, неуравновешенный тип с преобладанием возбуждения	В) сангвиник
4) слабый тип	Г) холерик

4. Что относится к психическим процессам личности?
- а) эйфория
 - б) мышление
 - в) способности
 - г) характер

5. Представитель какого типа темперамента описан далее? *«Характеризуется сравнительно низким уровнем активности поведения, новые формы которого вырабатываются медленно, но являются стойкими. Обладает медлительностью и спокойствием в действиях, мимике и речи, ровностью, постоянством, глубиной чувств и настроений. Настойчивый и упорный «труженик жизни», он редко выходит из себя, не склонен к аффектам, рассчитав свои силы, доводит дело до конца, ровен в отношениях».*

- А) сангвиник
- Б) холерик
- В) флегматик
- Г) меланхолик

Ключ к тесту: _____

- 1. В
- 2. Б
- 3. 1В, 2Б, 3Г, 4А
- 4. Б
- 5. В

Тестовое задание №7

1. Что изучает наука этика?
 - А) поведение каждого конкретного человека в обществе
 - Б) мораль, нравственность
 - В) социальные проблемы общества
 - Г) традиции, обычаи, народное творчество

2. Укажите основные категории этики
 - А) добро и зло
 - Б) пространство и время
 - В) свобода
 - Г) прибыль и рентабельность

3. Исключите принцип, на котором НЕ может быть основано деловое общение:
 - А) доброжелательность
 - Б) порядочность
 - В) тактичность
 - Г) эгоизм

4. Какая этическая категория лежит в основе высказывания «Все равны перед законом»?

- А) долг
- Б) достоинство
- В) ответственность
- Г) справедливость

5. Сложившееся у окружающих мнение о нравственном облике личности или коллектива, основанное на его предшествующем поведении и выражающееся в признании его заслуг, называется:

- А) авторитет
- Б) имидж
- В) репутация
- Г) престиж

Ключ к тесту:

- 1. Б
- 2. А
- 3. Г
- 4. Г
- 5. В

Тестовое задание №8

1. Столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, явлений или взглядов субъектов взаимодействия, называется:

- А) происшествие;
- Б) конкуренцией;
- В) соревнованием;
- Г) конфликтом.

2. Конструктивные функции конфликта проявляются в том, что он:

- А) повышает психологическую напряженность
- Б) снижает эффективность совместной деятельности
- В) обнаруживает существующие противоречия
- Г) изменяет условия и обстоятельства общения

3. Что из перечисленного не может стать конфликтогеном?

- А) критика
- Б) снисходительное отношение
- В) подшучивание
- Г) хвастовство
- Д) эгоистичное поведение
- Е) категоричные высказывания
- Ж) ничто из этого не может быть конфликтогеном
- З) всё перечисленное может быть конфликтогеном

4. Если в качестве конфликтующих сторон выступают разные части нашего «Я»,

которые входят в столкновение, то возникает-

- А) межгрупповой конфликт
- Б) социальный конфликт
- В) межличностный конфликт
- Г) внутриличностный конфликт

5. Как называется открытое столкновение противоборствующих сторон в начальной стадии разногласий?

- А) инцидент
- Б) казус
- В) случай
- Г) происшествие

Ключ к тесту

- 1. Г
- 2. В, Г
- 3. З
- 4. Г
- 5. А

Устные опросы

Устный опрос №1

1. Основные принципы и задачи психологии общения.
2. Ролевое поведение в деловом общении (четыре типа установок личности).
3. Отношения в системе «руководитель - подчиненный»: приказание, внушение, участие, делегирование.
4. Психологические проблемы руководства. Типичные ошибки руководителя.
5. Характеристика стилей руководства.
6. Характеристика основных этапов процесса управления: планирование, организация, руководство, мотивация, контроль.
7. Типы лидеров (вожак, лидер в узком смысле, ситуативный лидер).
8. Основные направления применения теории Элтона Мейо.

Устный опрос №2

1. Макро- и микросреда личности.
2. Этапы, выделяемые в структуре общения
3. Назовите наиболее эффективную форму общения.
4. Виды и функции процесса общения
5. Охарактеризуйте виды общения («Контакт масок», Примитивное, Формально-ролевое).
6. Охарактеризуйте виды общения (Деловое, Духовное, Манипулятивное, Светское).
7. Специфика делового общения.
8. Характеристика этапов психологического развития личности («Я - Ты», «Я - Мы», «Мы - Они»).

Устный опрос №3

1. Социально-психологические особенности рабочей группы.
2. Четыре фактора, определяющие профессиональную зрелость рабочей группы.
3. Типы взаимоотношений в коллективе (невмешательство, задача, дружеский, золотая середина, команда).
4. Понятие рабочей группы и ее материальный и духовный компоненты.
5. Факторы, мешающие эффективной работе коллектива.
6. Роль руководителя в становлении коллектива.
7. Рассказать о типах людей по отношению к коллективу (коллективисты, индивидуалисты, претензионисты, подражатели, изолированные).
8. Социометрическая методика как средство изучения неформальной структуры рабочей группы.

Устный опрос №4

1. Социальные стереотипы и способы их создания (навешивание ярлыков, неопределенность, апелляция к большинству, перенос).
2. Понятие «имидж» и пути его формирования.
3. Социальные стереотипы и способы их создания и разрушения.
4. Механизмы восприятия других людей: рефлексия, эмпатия, идентификация.
5. Эффекты возникающие при общении (эффект ореола, эффект первичности, эффект новизны, эффект проецирования).

Устный опрос №5

1. Перечислите функции коммуникации в общении.
2. Невербальные средства общения.
3. Вербальные средства общения.
4. Характеристика рефлексивного и нерефлексивного слушания.
5. Правила общения по телефону.
6. Правила деловой переписки.
7. Типичные ошибки слушания.

Устный опрос №6

1. Методы психодиагностики.
2. Тест как метод психодиагностики. Виды тестов.
2. Влияние цвета на психологию людей (цветотесты Люшера).
3. Личностные особенности, изучаемые психодиагностикой: интроверсия, экстраверсия, нейротизм.
4. Классификация психотипов личностей.
5. Дать характеристику отношения к работе представителей разных типов темперамента

(флегматик, меланхолик).

6. Дать характеристику отношения к работе представителей разных типов темперамента (сангвиник, холерик).
7. Психотипы личностей (интроверт, экстраверт, мыслительный, эмоциональный, осязающий, интуитивный).
8. Стресс и дистресс. Определение стресса, теория Ганса Селье.
9. Причины и источники стресса.
10. Понятие и природа стресса.
11. Теория «поисковой активности» как одна из стратегий стрессоустойчивого поведения.
12. Профилактика стрессов в деловом общении.

Устный опрос №7

1. Этика делового общения.
2. Этикет и культура поведения делового человека.
3. Теоретические основы становления этики и психологии профессиональной деятельности
4. (древние философы о проблемах этики и психологии).
5. Теоретические основы становления этики и психологии профессиональной деятельности (русские ученые о проблемах этики и психологии).
6. Правила делового этикета (внешний вид, поведение в транспорте, общение с клиентами).
7. Исторические представления о формировании этических норм в деловом общении.
8. История возникновения делового этикета в России.

Устный опрос №8

1. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях (конкуренция, сотрудничество).
2. Стратегия поведения в конфликтной ситуации (компромисс, уклонение, приспособление).
3. Виды, структура и стадии протекания конфликтов.
4. Предпосылки возникновения конфликта.
5. Конфликты в личностно-эмоциональной сфере.
6. Типы конфликтных личностей («агрессист», молчун, «сердитый ребенок», жалобщик).
7. Типы конфликтных личностей («ложный альтруист», «тайный мститель», «хронический обвинитель», максималист).
8. Индивидуальные особенности личности, приводящие к конфликтам.
9. Правила поведения по отношению к конфликтной личности.
10. Основные рекомендации по положительному разрешению конфликтов.

Итоговое тестирование

Инструкция: Выберите один вариант правильного ответа.

Вариант I

1. **Самая важная и охраняемая человеком пространственная зона:**
 - а) общественная
 - б) личная
 - в) социальная
 - г) интимная
2. **Взаимодействие между собеседниками называется...**
 - а) коммуникацией
 - б) перцепцией
 - в) интеракцией
 - г) рефлексией
3. **Общение с помощью слов называется.**
 - а) вербальным
 - б) межличностным
 - в) внутриличностным
 - г) невербальным
4. **К числу конфликтогенов можно отнести:**
 - а) приказы, угрозы, критику
 - б) навязывание своих ответов
 - в) снисходительный тон, хвастовство
 - г) все ответы верны
5. **Что НЕ способствует успеху делового общения?**
 - а) проявлять искренность и доброжелательность
 - б) учитывать интересы собеседника
 - в) говорить только о себе
 - г) находить общее с собеседником
6. **Инцидент - это...**
 - а) накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта
 - б) внешнее согласие с мнением группы при внутреннем несогласии
 - в) стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта
 - г) отсутствие коммуникации
7. **Стиль взаимодействия в конфликте, при котором субъекты конфликта ориентированы на определенные уступки, называется...**
 - а) сотрудничество
 - б) приспособление
 - в) соперничество
 - г) компромисс
8. **Механизм понимания человека через способность представить, как он воспринимается партнером по общению:**
 - а) рефлексия
 - б) идентификация
 - в) эмпатия
 - г) стереотипизация
9. **Укажите название позиции партнера по общению, состояние психики которого воспроизводит социальные оценки, опекающие и контролирующие процессы и действия с точки зрения их целесообразности для человека:**

- а) родителя
- б) ребенка
- в) взрослого
- г) неучастия

10. Прием активного слушания, предполагающий воспроизведение мысли собеседника своими словами:

- а) резюмирование
- б) перефразирование
- в) развитие идеи
- г) все варианты верны

11. Феномен восприятия, связанный с влиянием информации о человеке, идущей последней:

- а) «эффект новизны»
- б) «эффект установки»
- в) «эффект ореола»
- г) все варианты верны

12. Расставленные руки и ноги, расстегнутый пиджак или жакет, означают:

- а) открытую враждебность
- б) открытость, доброжелательность
- в) скрытую неприязнь
- г) огорчение

13. Каузальной атрибуцией называется...

- а) приписывание себе чужих достоинств
- б) приписывание другим своих достоинств
- в) придумывание вымышленных причин своего поведения
- г) объяснение мотивов поведения других людей

14. Обращение к человеку по имени...

- а) настораживает его
- б) удовлетворяет его потребность в самоутверждении
- в) вызывает у него внутренний протест
- г) никак не влияет на отношение к собеседнику

15. Конфликт - это...

- а) форма коммуникации
- б) форма межличностной перцепции
- в) форма взаимодействия
- г) структура личности

16. Трудности при выполнении определенной социальной роли вызывают...

- а) ролевой конфликт
- б) ролевое напряжение
- в) неадекватное поведение личности
- г) все варианты верны

17. Первое правило самоконтроля эмоций заключается в:

- а) спокойной реакции на эмоциональные действия партнера
- б) переводе темы разговора
- в) отвлечении от ненужной информации
- г) установка на рациональное восприятие соперника

18. Тип темперамента, при котором поведение человека ровное, он не принимает скоропалительных решений, медленно переключается с одного вида деятельности на другой, малоактивен:

- а) сангвиник
- б) флегматик
- в) холерик
- г) меланхолик

19. Аргументы применяют с целью:

- а) победы в споре
- б) доказательств своего превосходства
- в) уговоров партнера что-либо сделать
- г) защиты своих взглядов и намерений

20. Похлопывание по плечу возможно при...

- а) моральной поддержке человека
- б) равенстве социального положения участников общения
- в) поддержке оптимальной близости между партнерами по общению
- г) встрече с коллегами по работе

Вариант II

1. Восприятие, понимание и оценка людьми друг друга называется...

- а) рефлексией
- б) перцепцией
- в) коммуникацией
- г) интеракцией

2. Общение, направленное на получение какой-либо выгоды от человек, называется...

- а) деловым
- б) формально-ролевым
- в) дружеским
- г) манипулятивным

3. Что может привести к возникновению конфликтной ситуации?

- а) не употреблять конфликтогенов
- б) проявлять эмпатию к собеседнику
- в) говорить с собеседником снисходительным тоном
- г) не отвечать конфликтогеном на конфликтоген

4. Какая позиция соответствует эффективному деловому общению?

- а) в процессе общения собеседник занят своими мыслями, переживаниями
- б) в ходе общения собеседнику предоставляется возможность полностью изложить свою точку зрения на решаемую проблему
- в) собеседник слышит только то, что хочет слышать
- г) в процессе общения лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо говорить

5. Механизм восприятия человека через уподобление себя другому человеку, называется...

- а) идентификация
- б) рефлексия
- в) стереотипизация
- г) эмпатия

6. Рука, поданная ладонью вверх, означает...

- а) партнерские отношения
- б) стремление к подчинению
- в) сомнение
- г) признание превосходства

7. Столкновение между людьми в силу несовместимости их интересов, ценностей, личностных качеств, называется...

- а) социально-бытовой конфликт

- б) внутриличностный конфликт
- в) политический конфликт
- г) межличностный конфликт

8. Стиль взаимодействия в конфликте, целью которого является долгосрочное взаимовыгодное решение, предполагает равенство интересов, взаимоуважение, взаимопонимание, называется...

- а) сотрудничество
- б) приспособление
- в) уклонение
- г) соперничество
- д) компромисс

9. Укажите название зоны общения, в которую допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди:

- а) социальная
- б) личная или персональная
- в) интимная
- г) публичная

10. Определите название позиции партнера по общению, состояние психики которого воспроизводит мысли и реакции, бывшие у индивида в раннем детстве:

- а) родителя
- б) ребенка
- в) взрослого
- г) неучастия

11. Коммуникационная изоляция личности приводит...

- а) к психическим деформациям
- б) к самоактуализации
- в) к социализации
- г) все варианты верны

12. К внутренним помехам слушания относится.

- а) размышления на посторонние темы
- б) недостаточно громкая речь собеседника
- в) отвлекающая манера собеседника, его манеры
- г) шум транспорта, заглядывание посторонних в кабинет

13. Приписывание другому человеку собственных свойств называется.

- а) оцениванием
- б) внушением
- в) проекцией
- г) идентификацией

14. Столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций - это.

- а) кооперация
- б) консолидация
- в) конфликт
- г) дискуссия

15. Что не способствует успеху делового общения?

- а) учитывать мнение собеседника
- б) говорить только о себе
- в) видеть положительное в собеседнике
- г) проявлять искренность и доброжелательность

16. Модель поведения, ориентированная на реализацию конкретного социального

статуса, называется...

- а) правила поведения
- б) социальная роль
- в) социальные нормы
- г) все варианты не верны

17. Второе правило самоконтроля эмоций заключается в...

- а) в смене темы разговора
- б) обмене содержанием эмоциональных переживаний в процессе спокойного общения
- в) спокойной реакции на эмоциональные действия соперника
- г) отвлечении от ненужной информации

18. Быстро сходится с людьми, жизнерадостен, легко переключается с одного вида деятельности на другой, но не любит однообразной работы.

- а) сангвиник
- б) флегматик
- в) холерик
- г) меланхолик

19. В основе законов аргументации и убеждения лежит.

- а) принуждение
- б) понимание
- в) заинтересованность
- г) критика

20. Какое средство невербального общения слушающего поощряет говорящего к продолжению разговора?

- а) увеличение дистанции слушающим собеседником
- б) очень широкая улыбка
- в) заинтересованный взгляд с нечастыми кивками головой
- г) частый отвод взгляда в сторону

Вариант III

1. Обмен информацией, передача и прием знаний, сообщений, называется.

- а) интеракцией
- б) перцепцией
- в) коммуникацией
- г) рефлексией

2. Способ понимания человека путем отнесения его к известным социальным образцам, называется.

- а) эмпатией
- б) стереотипизацией
- в) рефлексией
- г) идентификацией

3. Общение двух и более людей называется.

- а) межличностным
- б) внутриличностным
- в) вербальным
- г) массовым

4. Взгляд партнера в процессе делового общения сверху вниз указывает на:

- а) неуверенность
- б) превосходство и гордость
- в) скрытое наблюдение
- г) сомнение

- 5. Конфликт, возникающий между преподавателем и обучающимся, называется...**
- а) межличностный конфликт
 - б) конфликт между личностью и группой
 - в) внутриличностный конфликт
 - г) межгрупповой
- 6. Укажите название позиции партнера по общению, состояние психики которого воспроизводит социальные оценки, опекающие и контролирующие процессы и действия с точки зрения их целесообразности для человека:**
- а) родителя
 - б) ребенка
 - в) взрослого
 - г) неучастия
- 7. Конфликтная ситуация - это.**
- а) стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта
 - б) основное противоречие, из-за которого стороны вступают в борьбу
 - в) совмещение потребностей и интересов, которое создает почву для противоборства между различными социальными субъектами
 - г) отсутствие коммуникации
- 8. Определите, при каком виде общения вклиниваются промежуточные звенья в виде третьего лица, механизма, вещи:**
- а) кратковременное
 - б) непосредственное
 - в) лично-групповое
 - г) опосредованное
- 9. Стиль взаимодействия в конфликте, при котором отстаиваются только собственные интересы без учета интересов другой стороны, называется...**
- а) сотрудничество
 - б) приспособление
 - в) соперничество
 - г) уклонение
- 10. Информация в общении передается.**
- а) с помощью знаковых систем
 - б) с помощью невербальных сигналов
 - в) с помощью паралингвистических средств
 - г) все варианты верны
- 11. Какая позиция соответствует эффективному деловому общению?**
- а) собеседник слышит только то, что хочет слышать
 - б) в процессе общения собеседник занят своими мыслями, переживаниями
 - в) в процессе общения лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо говорить
 - г) лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо слушать
- 12. Сжатые кулаки означают.**
- а) внутреннее возбуждение, агрессивность
 - б) стремление уйти от проблемы
 - в) симпатию к собеседнику
 - г) спокойствие
- 13. Механизм познания другого человека, при котором индивид познает эмоциональное состояние другого человека:**
- а) рефлексия
 - б) идентификация
 - в) эмпатия
 - г) механизм обратной связи

- 14. «Эффект ореола» - это...**
- распространение впечатления от одной черты личности на все свойства человека
 - влияние мнений других людей на восприятие
 - воздействие прошлого опыта на восприятие новых людей
 - влияние самочувствия на восприятие
- 15. Укажите форму общения, при которой интересы дела более значимы, чем личностные расхождения:**
- манипулятивное
 - светское
 - примитивное;
 - деловое.
- 16. Поведение, связанное с социальным статусом человека и ожиданиями окружающих, называется ...**
- правилами поведения
 - социальной ролью
 - социальными нормами
 - все варианты не верны
- 17. Третье правило самоконтроля эмоций заключается в...**
- поддержание высокой самооценки у себя и всяческое унижение, критика соперника
 - поддержание высокой самооценки только у себя
 - поддержание высокой самооценки только у партнера
 - поддержании высокой самооценки в процессе общения у себя и у партнера.
- 18. Слишком впечатлителен, отзывчив и легкораним, медленно осваивается и привыкает к переменам, стеснителен, боязлив, нерешителен:**
- сангвиник
 - флегматик
 - холерик
 - меланхолик
- 19. Сила (слабость) аргументов в ходе беседы определяется:**
- с позиции говорящего (аргументирующего)
 - с позиции лица, принимающего решения
 - всеми участниками беседы
 - сторонними наблюдателями
- 20. Какой из перечисленных факторов может отрицательно повлиять на атмосферу общения при первой встрече?**
- очки с затемненными стеклами
 - располагающий взгляд
 - доброжелательная улыбка
 - строгий деловой костюм

Ключ к итоговому тесту

Шкала оценивания: за каждый правильный ответ дается 1 балл.

№п/п	Вариант I	Вариант II	Вариант III
1	Г	Б	В
2	В	Г	Б
3	А	В	А
4	Г	Б	Б
5	В	А	А
6	В	А	А

7	Г	Г	В
8	А	А	Г
9	А	Б	В
10	Б	Б	Г
11	А	А	Г
12	Б	А	А
13	Г	В	В
14	Б	В	А
15	В	Б	Г
16	А	Б	Б
17	А	Б	Г
18	Б	А	Г
19	А	Б	Б
20	В	В	А

Результат подсчитывается в соответствии с процентным соотношением выполненных верно заданий по пятибалльной системе, где:

- «2» - 0% - 50% (до 10 баллов)
- «3» - 51% - 70% (11 - 14 баллов)
- «4» - 71% - 85% (15 - 17 баллов)
- «5» - 86% - 100% (18 - 20 баллов)