

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Муромский институт (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования
**«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(МИ ВлГУ)**

Отделение среднего профессионального образования

«УТВЕРЖДАЮ»
Заместитель директора по УР
_____ Д.Е. Андрианов
« 17 » 05 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Психология общения

для специальности 09.02.07 Информационные системы и программирование

Муром, 2022 г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 09.02.07 Информационные системы и программирование №1547 от 09 декабря 2016 года.

Кафедра-разработчик: социально-гуманитарных и правовых дисциплин.

Рабочую программу составил: к.п.н., доцент Сафонова Т. Н.

от «26» апреля 2022 г.

(подпись)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры СГПД.

Протокол № 6

от «26» апреля 2022 г.

Заведующий кафедрой СГПД *Кузнецов И.В.*

(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Психология общения

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 09.02.07 Информационные системы и программирование .

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, для получения дополнительных компетенций, умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника на рынке труда и продолжения образования по специальности.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина ОГСЭ.05 Психология общения является дисциплиной общего гуманитарного и социально-экономического учебного цикла

Базовые дисциплины: Русский язык, Литература. Освоение знаний и практических умений по дисциплине поможет студентам при прохождении практик, написании ВКР.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины - требования к результатам освоения учебной дисциплины:

развитие психологического мировоззрения и способностей использовать приобретенные знания на практике в области экономики и бухучета.

Задачи дисциплины:

1. Выработать у студентов концептуальные представления о сущности психологии общения.
2. Усвоить теоретические понятия и положения лекционного курса и изучить специфику психологических закономерностей, принципов, методов и форм общения.
3. Удовлетворить интерес студентов к психологии человека, механизмам и закономерностям психических процессов, к психологическим детерминантам и особенностям поведения, общения и деятельности личности.
4. Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.
5. Сформировать установку на постоянный поиск приложений знаний к решению проблем профессионального роста, актуализировать потребность в профессионально-личностном развитии студента, творческом применении теоретических знаний в практике

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста (ОК 05.);
- работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами (ОК 04.);
- Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие (ОК 03.).

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста (ОК 05.).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен владеть следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

- ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.;
- ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.;
- ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.;
- ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.;
- ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.;

1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося 57 часов, в том числе:
обязательной аудиторной нагрузки обучающегося 38 часов;
самостоятельной нагрузки обучающегося 19 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
	3 семестр
Максимальная учебная нагрузка (всего)	57
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	38
В том числе:	
лекционные занятия	20
практические занятия	18
лабораторные работы	
контрольные работы	
курсовая работа	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	19
Итоговая аттестация в форме	Зачёт

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
	3 семестр		
Раздел 1	Теоретические аспекты общения как социопсихологического механизма управления		
Тема 1.1 Общение как социально-психологический механизм управления	<i>Содержание учебного материала</i>		
	<i>Лекционные занятия.</i> Общение как социально-психологический механизм управления.	2	1
	<i>Практические занятия.</i> Общение как социально-психологический механизм управления.	2	2
	<i>Самостоятельная работа обучающихся.</i> Общение как социально-психологический механизм управления.	2	3
Тема 1.2 Общение как коммуникативная деятельность	<i>Содержание учебного материала</i>		
	<i>Лекционные занятия.</i> Общение как коммуникативная деятельность.	2	1
	<i>Практические занятия.</i> Общение как коммуникативная деятельность.	2	2
	<i>Самостоятельная работа обучающихся.</i> Общение как коммуникативная деятельность.	2	3
Тема 1.3 Интерактивная и перцептивная стороны общения	<i>Содержание учебного материала</i>		
	<i>Лекционные занятия.</i> Интерактивная и перцептивная стороны общения.	2	1
	<i>Практические занятия.</i> Интерактивная и	2	2

	перцептивная стороны общения.		
	Самостоятельная работа обучающихся. Интерактивная и перцептивная стороны общения.	2	3
Тема 1.4 Формы делового общения и их характеристики	Содержание учебного материала		
	Лекционные занятия. Формы делового общения и их характеристики. Формы делового общения и их характеристики.	4	1
	Практические занятия. Формы делового общения и их характеристики.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся. Формы делового общения и их характеристика. Формы делового общения и их характеристика.	4	3
Раздел 2	Психологические техники общения		
Тема 2.1 Конфликтное общение и способы управления конфликтами	Содержание учебного материала		
	Лекционные занятия. Конфликтное общение и способы управления конфликтами. Конфликтное общение и способы управления конфликтами.	4	1
	Практические занятия. Конфликтное общение и способы управления конфликтами. Конфликтное общение и способы управления конфликтами.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся. Конфликтное общение и способы управления конфликтами. Конфликтное общение и способы управления конфликтами.	4	3
Тема 2.2 Барьеры, возникающие в общении, способы их преодоления	Содержание учебного материала		
	Лекционные занятия. Барьеры, возникающие в общении, способы их преодоления.	2	1
	Практические занятия. Барьеры, возникающие в общении, способы их преодоления.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся. Барьеры, возникающие в общении, способы их преодоления.	2	3
Тема 2.3 Психологические техники влияния на людей и убеждающего воздействия	Содержание учебного материала		
	Лекционные занятия. Психологические техники влияния на людей и убеждающего воздействия.	2	1
	Практические занятия. Психологические техники влияния на людей и убеждающего воздействия.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся. Психологические техники влияния на людей и убеждающего воздействия.	2	3
Тема 2.4 Имидж как элемент делового общения	Содержание учебного материала		
	Лекционные занятия. Имидж как элемент делового общения.	2	1

	<i>Практические занятия. Имидж как элемент делового общения.</i>	2	2
	<i>Самостоятельная работа обучающихся. Имидж как элемент делового общения.</i>	1	3
Всего:		57	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. - ознакомительный (узнавание новых объектов, свойств);
2. - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально – техническому обеспечению

Лекционная аудитория

Техническими средствами не оборудована

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет – ресурсов, дополнительной литературы.

Основные источники:

1. Козловская Н.В. Психология общения [Электронный ресурс]: учебное пособие (курс лекций)/ Козловская Н.В.– Электрон. текстовые данные.– Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2018.– 263 с.– Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/92591.html>.– ЭБС «IPRbooks».
<http://www.iprbookshop.ru/92591.html>
2. Петрова Ю.А. Психология делового общения и культура речи [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Петрова Ю.А.– Электрон. текстовые данные.– Саратов: Вузовское образование, 2019. – 183 с.– Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79821.html>.– ЭБС «IPRbooks»..
<http://www.iprbookshop.ru/79821.html>
3. Психология и этика делового общения [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов/ В.Ю. Дорошенко [и др.].– Электрон. текстовые данные.– Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.– 419 с.– Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81834.html>.– ЭБС «IPRbooks».
<http://www.iprbookshop.ru/81834.html>

Дополнительные источники:

1. Кузнецова М.А. Психология общения [Электронный ресурс]: учебное пособие для СПО/ Кузнецова М.А.– Электрон. текстовые данные. – Москва: Российский государственный университет правосудия, 2019. – 168 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/94194.html>. – ЭБС «IPRbooks».
<http://www.iprbookshop.ru/94194.html>
2. Маслова Т.А. Психология общения [Электронный ресурс]: учебное пособие для СПО/ Маслова Т.А., Маслов С.И.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Профобразование, 2019.— 164 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85787.html>.— ЭБС «IPRbooks».
<http://www.iprbookshop.ru/85787.html>

Интернет-ресурсы:

1. Университетская информационная система РОССИЯ: Ресурсы и сервисы для экономических и социальных исследований, учебных программ и государственного управления, <http://uisrussia.msu.ru/>
2. Информационная правовая система «Консультант Плюс»
3. «Рубрикон»- крупнейший энциклопедический ресурс интернета, <http://www.rubricon.com/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	опрос, решение задач, тест
работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;	опрос, решение задач, тест
Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	опрос, решение задач, тест
Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	опрос, решение задач, тест

**Фонд оценочных материалов (средств) по дисциплине
Психология общения**

**1. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости
по дисциплине**

Текущий контроль успеваемости осуществляется путем проверки самостоятельно выполненных внеаудиторных заданий и контрольных заданий для рубежного рейтингового контроля.

Задания охватывают содержание изученных тем.

Рейтинг-контроль 1.

Тема. Общение как социально-психологический механизм управления

Тема. Общение как коммуникативная деятельность

Тема. Интерактивная и перцептивная стороны общения

Собеседование.

Тестирование.

Рейтинг-контроль 2.

Тема. Формы делового общения и их характеристики

Тема. Конфликтное общение и способы управления конфликтами

Тема. Барьеры, возникающие в общении, способы их преодоления

Собеседование.

Тестирование.

Рейтинг-контроль 3.

Тема. Психологические техники влияния на людей и убеждающего воздействия

Тема. Имидж как элемент делового общения

Собеседование.

Тестирование.

Тесты для проверки знаний к текущему рейтинг-контролю.

Тест 1 (рейтинг-контроль №1)

Общение – это:

а) процесс взаимосвязи и взаимодействия общественных субъектов;

б) процесс установления и развития контактов между людьми;

в) производство индивидами их общего;

г) все ответы верны;

д) верны ответы А и В;

е) верны ответы Б и В.

Опосредствованное общение – это

а) прямое естественное общение, когда субъекты взаимодействия общаются посредством речи, паралингвистических и невербальных средств коммуникации;

б) общение, опосредствованное невербальной коммуникацией;

в) общение с использованием исключительно вербальных средств;

г) общение на очень близкой (до 1,5 метров) дистанции;

д) все ответы верны;

е) все ответы не верны.

Общение – это полифункциональный процесс. В зависимости от критерия, выделяют различные функции. По какому критерию выделены следующие функции общения: контактная, информационная, побудительная, координационная, понимания, эмотивная, установления отношений, оказания влияния?

- а) цель общения;
- б) уровень общения;
- в) количество участников общения;
- г) социальная значимость общения;
- д) полезность общения;
- е) продолжительность общения.

К невербальным видам коммуникации относятся:

- а) оптико-кинетическая система знаков;
- б) паралингвистическая система знаков;
- в) экстралингвистическая система знаков;
- г) верны ответы Б и В;
- д) верны ответы А и Б;
- е) все ответы верны.

Термин «интерактивная сторона общения» обозначает:

- а) совокупность феноменов, выражающих суть взаимодействия людей;
- б) аспект коммуникативного процесса;
- в) внутреннюю, психологическую структуру деятельности;
- г) активность членов группы по поддержанию ее целостности;
- д) верны ответы Б и В;
- е) все ответы верны.

Согласно теории Т. Парсона, элементами структуры единичных действий, из которых складывается взаимодействие, являются:

- а) деятель, «другой», нормы, ценности, ситуация;
- б) потребность, мотив, цель, операции;
- в) транзакционный стимул, реакция, ситуация;
- г) вербальная информация, невербальная информация, контекст;
- д) все ответы верны;
- е) верны ответы В и Г.

Центральная мысль интеракционистской концепции состоит в том, что:

а) личность формируется в общении и механизм ее становления является интериоризация;

б) личность формируется во взаимодействии с другими личностями и механизм этого процесса является установление соответствия действий личности тем представлениям о ней, которое складывается у окружающих;

в) личность формируется в процессе воспитания и важнейшим условием ее позитивного развития является базовое доверие;

г) важнейшим условием развития личности является безусловное и безоценочное принятие;

д) основным механизмом развития личности являются подражание и идентификация;

е) все ответы не верны.

Под социальной перцепцией понимается:

а) социальная детерминация перцептивных процессов;

б) процесс восприятия «социальных объектов» (индивиды, социальные группы, большие социальные общности);

в) восприятие в процессе межличностного взаимодействия;

г) культурно-историческая обусловленность восприятия социальных процессов и объектов;

д) зависимость восприятия от внутригрупповых отношений;

е) все ответы верны.

Коммуникативные барьеры непонимания возникают:

а) вследствие принадлежности субъектов общения к разным социальным слоям;

б) в связи с различными знаковыми средствами передачи сообщения;

в) вследствие разного уровня развития и владения речью;

г) при различиях в идеологии и различиях в представлениях о структуре и смысле власти;

д) верны только ответы Б и В;

е) все ответы верны.

К коммуникативным барьерам непонимания относятся:

а) фонетический;

б) семантический;

в) стилистический;

г) логический;

д) верны только ответы Б и Г;

е) все ответы верны.

Тест 2 (рейтинг-контроль №2)

Психологическое заражение – это:

а) особый механизм социального восприятия;

б) особый механизм влияния;

в) специфическая форма социальной памяти;

г) один из феноменов группообразования;

д) механизм повышения групповой сплоченности;

е) процесс повышения эмоциональной напряженности в группе.

Специфика межличностного информационного обмена определяется

а) наличием процесса психологической обратной связи;

б) возникновением коммуникативных барьеров;

в) многоуровневостью передачи информации;

г) влиянием пространственно-временного контекста на содержание информации;

д) верны ответы А и Б;

е) все ответы верны.

Коммуникативные барьеры отношений возникают, если:

а) в процессе контакта возникают негативные чувства;

б) в процессе контакта возникают негативные эмоции;

в) взаимодействующие стороны испытывают симпатию друг у друга;

г) если участники общения являются носителями разных субкультур;

д) все ответы верны;

е) верны ответы А и Б.

Стратегия взаимодействия – это:

а) совокупность доминирующих особенностей поведения человека в отношениях с другими людьми;

б) типичная форма эмоционального реагирования на нестандартные ситуации общения;

в) совокупность когнитивных процессов, порождаемых ситуацией общения;

г) образ возможного поведения, существующий до ситуации общения;

д) совокупность когнитивных, эмоциональных и поведенческих реакций, воспроизводимых индивидом независимо от ситуации;

е) стереотипная последовательность коммуникативных актов, характерная для человека.

Процесс отражения внешних признаков другого человека, соотнесение их с личностными свойствами и осуществление на этой основе понимание его внутреннего мира и поведения - ...

а) общение;

б) взаимодействие;

в) контакт;

г) социальная перцепция;

д) рефлексия.

К. Левин и его последователи выделили следующие стили лидерства:

- а) авторитарный;
- б) снисходительный;
- в) демократический;
- г) попустительский;
- д) индивидуалистический.

По Э. Берну, если человек исходит из принципа «здесь и сейчас», реагирует на то, что происходит вокруг него, используя свой потенциал зрелой личности, ориентируясь в своей деятельности и поведении на принцип реальности, он проявляет свое Эго-состояние - ...

- а) Ребенка;
- б) Взрослого;
- в) Родителя;
- г) Учителя;
- д) Реалиста.

Идентификация:

- а) является одним из способов понимания другого человека;
- б) выражается в уподоблении себя другому человеку;
- в) является одним из механизмов усвоения опыта;
- г) как понятие наиболее глубоко разработано в психоанализе;
- д) верны ответы Б и В;
- е) все ответы верны.

Привычные упрощенные представления о других группах людей, о которых человек располагает скудной информацией - ...

- а) стереотипы;
- б) предубеждения;
- в) установки;
- г) привычки;
- д) драйвы.

Неосознанная готовность человека определенным привычным образом воспринимать и оценивать каких-либо людей и реагировать определенным, заранее сформированным образом без полного анализа конкретной ситуации - ...

- а) эмоциональность;
- б) стереотип;
- в) предубеждение;
- г) установка;
- д) неуравновешенность

По К. Роджерсу, способность понимать внутренний мир другого человека как будто он твой собственный, но не теряя этого «как будто» - ...

- а) понимание;
- б) переживание;
- в) контакт;
- г) эмпатия;
- д) забота.

Тест 3 (рейтинг-контроль №3)

Фактор, мешающий правильно воспринимать людей и заключающийся в том, что первоначальное отношение к какой-то одной частной стороне личности распространяется на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке переносится на оценку его отдельных качеств.

- а) эффект проецирования;
- б) наличие стереотипа;
- в) наличие установки;
- г) наличие предрассудков;
- д) эффект «ореола».

Стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому называется:

- а) соперничество;
- б) конкуренция;
- в) компромисс;
- г) приспособление;
- д) верны ответы А и Б;
- е) верны ответы Б и Г.

Стремление субъектов взаимодействия идти на взаимные уступки и реализовывать свои интересы с учетом интересов противоположной стороны, называется:

- а) сотрудничество;
- б) кооперация;
- в) избегание;
- г) компромисс;
- д) альтруизм;
- е) приспособление.

Стремление субъектов взаимодействия к поиску альтернатив, полностью удовлетворяющих интересы обеих сторон, называется:

- а) компромисс;
- б) сотрудничество;
- в) альтруизм;
- г) адаптация;
- д) совместимость;
- е) избегание.

Отсутствие стремления как к достижению собственных целей, так и к удовлетворению интересов другого называется:

- а) конкуренция;
- б) избегание;
- в) кооперация;
- г) сотрудничество;
- д) справедливость;
- е) приспособление.

Открытое столкновение противоположных позиций, интересов, взглядов, мнений субъектов взаимодействия называется:

- а) инцидент;
- б) противоречие;
- в) конфликтная ситуация;
- г) конфликт;
- д) конфликтные действия;
- е) исходы конфликта.

Подсистема этикета, определяющая пространственную организацию общения:

этикетная атрибутика

этикетная проксемика

вербальный этикет

мика и жесты

Деловой этикет – это:

А) совокупность обычаев и традиций;

Б) требования к внешним формам поведения и общения партнеров по совместному делу;

В) форма общественного сознания;

Г) предрассудок.

Основными ценностями делового этикета являются:

А) критичность в отношении человека;

Б) вежливость, корректность, скромность, чуткость, внимательность, точность;

В) корпоративность.

Согласно правилам этикета, всегда представляют первыми:

А) старших, начальство, более авторитетных людей, равных по положению, возрасту и полу, родителей, женщин, менее близкого знакомого – более близкому;

Б) младших по возрасту, сотрудников, менее авторитетных, близких родственников, мужчин (независимо от их возраста и положения), одного – группе;

В) тех, кто больше нравится представляющему.

Процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый их потребностями в совместной деятельности - ...

а) взаимодействие;

б) диалог;

в) общение;

г) сопереживание;

д) контакт.

Отношения, строящиеся на основе деловых и эмоциональных оценок, а также предпочтений людей друг друга - ...

а) социальные;

б) рабочие;

в) межличностные;

г) публичные;

д) интимные.

Сближение субъектов во времени и в пространстве, мера близости в отношениях - ...

а) взаимодействие;

б) общение;

в) сопереживание;

г) контакт;

д) дистанция.

Общее распределение баллов текущего контроля по видам учебных работ для студентов

Рейтинг-контроль 1	устный опрс, тест	15
Рейтинг-контроль 2	устный опрс, тест	15
Рейтинг-контроль 3	устный опрос, ситуационные задачи	20
Посещение занятий студентом		10
Дополнительные баллы (бонусы)		0
Выполнение семестрового плана самостоятельной работы		40

2. Промежуточная аттестация по дисциплине

Перечень вопросов к экзамену / зачету / зачету с оценкой.

Перечень практических задач / заданий к экзамену / зачету / зачету с оценкой (при наличии)

ОК 03. (знать)

Общение – это:

- а) процесс взаимосвязи и взаимодействия общественных субъектов;
- б) процесс установления и развития контактов между людьми;
- в) производство индивидами их общего;
- г) все ответы верны;
- д) верны ответы А и В;
- е) верны ответы Б и В.

Опосредствованное общение – это

- а) прямое естественное общение, когда субъекты взаимодействия общаются посредством речи, паралингвистических и невербальных средств коммуникации;
- б) общение, опосредствованное невербальной коммуникацией;
- в) общение с использованием исключительно вербальных средств;
- г) общение на очень близкой (до 1,5 метров) дистанции;
- д) все ответы верны;
- е) все ответы не верны.

Общение – это полифункциональный процесс. В зависимости от критерия, выделяют различные функции. По какому критерию выделены следующие функции общения: контактная, информационная, побудительная, координационная, понимания, эмотивная, установления отношений, оказания влияния?

- а) цель общения;
- б) уровень общения;
- в) количество участников общения;
- г) социальная значимость общения;
- д) полезность общения;
- е) продолжительность общения.

К невербальным видам коммуникации относятся:

- а) оптико-кинестическая система знаков;
- б) паралингвистическая система знаков;
- в) экстралингвистическая система знаков;
- г) верны ответы Б и В;
- д) верны ответы А и Б;
- е) все ответы верны.

Термин «интерактивная сторона общения» обозначает:

- а) совокупность феноменов, выражающих суть взаимодействия людей;
- б) аспект коммуникативного процесса;
- в) внутреннюю, психологическую структуру деятельности;
- г) активность членов группы по поддержанию ее целостности;
- д) верны ответы Б и В;
- е) все ответы верны.

Согласно теории Т. Парсона, элементами структуры единичных действий, из которых складывается взаимодействие, являются:

- а) деятель, «другой», нормы, ценности, ситуация;
- б) потребность, мотив, цель, операции;
- в) транзакционный стимул, реакция, ситуация;
- г) вербальная информация, невербальная информация, контекст;
- д) все ответы верны;
- е) верны ответы В и Г.

Центральная мысль интеракционистской концепции состоит в том, что:

а) личность формируется в общении и механизм ее становления является интериоризация;

б) личность формируется во взаимодействии с другими личностями и механизм этого процесса является установление соответствия действий личности тем представлениям о ней, которое складывается у окружающих;

в) личность формируется в процессе воспитания и важнейшим условием ее позитивного развития является базовое доверие;

г) важнейшим условием развития личности является безусловное и безоценочное принятие;

д) основным механизмом развития личности являются подражание и идентификация;

е) все ответы не верны.

Под социальной перцепцией понимается:

а) социальная детерминация перцептивных процессов;

б) процесс восприятия «социальных объектов» (индивиды, социальные группы, большие социальные общности);

в) восприятие в процессе межличностного взаимодействия;

г) культурно-историческая обусловленность восприятия социальных процессов и объектов;

д) зависимость восприятия от внутригрупповых отношений;

е) все ответы верны.

Процесс отражения внешних признаков другого человека, соотнесение их с личностными свойствами и осуществление на этой основе понимание его внутреннего мира и поведения - ...

а) общение;

б) взаимодействие;

в) контакт;

г) социальная перцепция;

д) рефлексия.

К. Левин и его последователи выделили следующие стили лидерства:

а) авторитарный;

б) снисходительный;

в) демократический;

г) попустительский;

д) индивидуалистический.

По Э. Берну, если человек исходит из принципа «здесь и сейчас», реагирует на то, что происходит вокруг него, используя свой потенциал зрелой личности, ориентируясь в своей деятельности и поведении на принцип реальности, он проявляет свое Эго-состояние - ...

а) Ребенка;

б) Взрослого;

в) Родителя;

г) Учителя;

д) Реалиста.

Подсистема этикета, определяющая пространственную организацию общения:

этикетная атрибутика

этикетная проксемика

вербальный этикет

мимика и жесты

Деловой этикет – это:

А) совокупность обычаев и традиций;

Б) требования к внешним формам поведения и общения партнеров по совместному делу;

В) форма общественного сознания;

Г) предрассудок.

Основными ценностями делового этикета являются:

А) критичность в отношении человека;

Б) вежливость, корректность, скромность, чуткость, внимательность, точность;

В) корпоративность.

Согласно правилам этикета, всегда представляют первыми:

А) старших, начальство, более авторитетных людей, равных по положению, возрасту и полу, родителей, женщин, менее близкого знакомого – более близкому;

Б) младших по возрасту, сотрудников, менее авторитетных, близких родственников, мужчин (независимо от их возраста и положения), одного – группе;

В) тех, кто больше нравится представляющему.

ОК 04., ОК 05. ОК 03. (уметь):

Коммуникативные барьеры непонимания возникают:

а) вследствие принадлежности субъектов общения к разным социальным слоям;

б) в связи с различными знаковыми средствами передачи сообщения;

в) вследствие разного уровня развития и владения речью;

г) при различиях в идеологии и различиях в представлениях о структуре и смысле власти;

д) верны только ответы Б и В;

е) все ответы верны.

К коммуникативным барьерам непонимания относятся:

а) фонетический;

б) семантический;

в) стилистический;

г) логический;

д) верны только ответы Б и Г;

е) все ответы верны.

Психологическое заражение – это:

а) особый механизм социального восприятия;

б) особый механизм влияния;

в) специфическая форма социальной памяти;

г) один из феноменов группообразования;

д) механизм повышения групповой сплоченности;

е) процесс повышения эмоциональной напряженности в группе.

Стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому называется:

а) соперничество;

б) конкуренция;

в) компромисс;

г) приспособление;

д) верны ответы А и Б;

е) верны ответы Б и Г.

Стремление субъектов взаимодействия идти на взаимные уступки и реализовывать свои интересы с учетом интересов противоположной стороны, называется:

а) сотрудничество;

б) кооперация;

в) избегание;

г) компромисс;

д) альтруизм;

е) приспособление.

Стремление субъектов взаимодействия к поиску альтернатив, полностью удовлетворяющих интересы обеих сторон, называется:

а) компромисс;

б) сотрудничество;

- в) альтруизм;
- г) адаптация;
- д) совместимость;
- е) избегание.

Отсутствие стремления как к достижению собственных целей, так и к удовлетворению интересов другого называется:

- а) конкуренция;
- б) избегание;
- в) кооперация;
- г) сотрудничество;
- д) справедливость;
- е) приспособление.

Открытое столкновение противоположных позиций, интересов, взглядов, мнений субъектов взаимодействия называется:

- а) инцидент;
- б) противоречие;
- в) конфликтная ситуация;
- г) конфликт;
- д) конфликтные действия;
- е) исходы конфликта.

Привычные упрощенные представления о других группах людей, о которых человек располагает скудной информацией - ...

- а) стереотипы;
- б) предубеждения;
- в) установки;
- г) привычки;
- д) драйвы.

Неосознанная готовность человека определенным привычным образом воспринимать и оценивать каких-либо людей и реагировать определенным, заранее сформированным образом без полного анализа конкретной ситуации - ...

- а) эмоциональность;
- б) стереотип;
- в) предубеждение;
- г) установка;
- д) неуравновешенность

По К. Роджерсу, способность понимать внутренний мир другого человека как будто он твой собственный, но не теряя этого «как будто» - ...

- а) понимание;
- б) переживание;
- в) контакт;
- г) эмпатия;
- д) забота.

ОК 04., ОК 02., ОК 01. (владеть):

Специфика межличностного информационного обмена определяется

- а) наличием процесса психологической обратной связи;
- б) возникновением коммуникативных барьеров;
- в) многоуровневостью передачи информации;
- г) влиянием пространственно-временного контекста на содержание информации;
- д) верны ответы А и Б;
- е) все ответы верны.

Коммуникативные барьеры отношений возникают, если:

- а) в процессе контакта возникают негативные чувства;

- б) в процессе контакта возникают негативные эмоции;
- в) взаимодействующие стороны испытывают симпатию друг у друга;
- г) если участники общения являются носителями разных субкультур;
- д) все ответы верны;
- е) верны ответы А и Б.

Стратегия взаимодействия – это:

- а) совокупность доминирующих особенностей поведения человека в отношениях с другими людьми;
- б) типичная форма эмоционального реагирования на нестандартные ситуации общения;
- в) совокупность когнитивных процессов, порождаемых ситуацией общения;
- г) образ возможного поведения, существующий до ситуации общения;
- д) совокупность когнитивных, эмоциональных и поведенческих реакций, воспроизводимых индивидом независимо от ситуации;
- е) стереотипная последовательность коммуникативных актов, характерная для человека.

Процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый их потребностями в совместной деятельности - ...

- а) взаимодействие;
- б) диалог;
- в) общение;
- г) сопереживание;
- д) контакт.

Отношения, строящиеся на основе деловых и эмоциональных оценок, а также предпочтений людей друг друга - ...

- а) социальные;
- б) рабочие;
- в) межличностные;
- г) публичные;
- д) интимные.

Сближение субъектов во времени и в пространстве, мера близости в отношениях - ...

- а) взаимодействие;
- б) общение;
- в) сопереживание;
- г) контакт;
- д) дистанция.

Идентификация:

- а) является одним из способов понимания другого человека;
- б) выражается в уподоблении себя другому человеку;
- в) является одним из механизмов усвоения опыта;
- г) как понятие наиболее глубоко разработано в психоанализе;
- д) верны ответы Б и В;
- е) все ответы верны.

Фактор, мешающий правильно воспринимать людей и заключающийся в том, что первоначальное отношение к какой-то одной частной стороне личности распространяется на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке переносится на оценку его отдельных качеств.

- а) эффект проецирования;
- б) наличие стереотипа;
- в) наличие установки;
- г) наличие предрассудков;
- д) эффект «ореола».

Стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому называется:

- а) соперничество;

- б) конкуренция;
- в) компромисс;
- г) приспособление;
- д) верны ответы А и Б;
- е) верны ответы Б и Г.

Методические материалы, характеризующих процедуры оценивания

промежуточная аттестация, рейтинговая оценка, выставляется по итогам рейтинг-контроля при условии выполнения требуемых заданий. Минимальное количество баллов - 50, максимальное - 100.

Максимальная сумма баллов, набираемая студентом по дисциплине равна 100.

Оценка в баллах	Оценка по шкале	Обоснование	<i>Уровень сформированности компетенций</i>
Более 80	«Отлично»	Содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному	<i>Высокий уровень</i>
66-80	«Хорошо»	Содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками	<i>Продвинутый уровень</i>

50-65	«Удовлетворительно»	Содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки	<i>Пороговый уровень</i>
Менее 50	«Неудовлетворительно»	Содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки	<i>Компетенции не сформированы</i>

3. Задания в тестовой форме по дисциплине

Примеры заданий:

Постижение эмоциональных состояний другого человека, сопереживание при общении – это _____
 +: эмпатия

Перцептивная сторона общения включает в себя ...

-: проявление тревожности

-: демонстрацию креативного поведения

+: процесс формирования образа другого человека

Полный перечень тестовых заданий с указанием правильных ответов, размещен в банке вопросов на информационно-образовательном портале института по ссылке <https://www.mivlgu.ru/iop/question/edit.php?courseid=3271>

Оценка рассчитывается как процент правильно выполненных тестовых заданий из их общего числа.