

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
« 23 » 05 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Психология общения

для специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Муром, 2023 г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) №69 от 05 февраля 2018 года.

Кафедра-разработчик: социально-гуманитарных и правовых дисциплин.

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

от «18» мая 2023 г.

(подпись)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры СГПД.

Протокол № 11

от «18» мая 2023 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	8
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9

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 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям).

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

Базовой дисциплиной курса является Русский язык и культура речи. Знание Психологии общения поможет студентам при прохождении практик, написания ВКР.

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

Цель дисциплины развитие психологического мировоззрения и способностей использовать приобретенные знания в сфере коммуникации 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:

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

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 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

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

1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося 32 часа, в том числе:

обязательной аудиторной нагрузки обучающегося 32 часа;

самостоятельной нагрузки обучающегося 0 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
	4 семестр
Максимальная учебная нагрузка (всего)	32
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	32
В том числе:	
лекционные занятия	16
практические занятия	16
лабораторные работы	
контрольные работы	
курсовая работа	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	
Итоговая аттестация в форме	Рейтинговая оценка

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
	4 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
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
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 перцептивная стороны общения.	2	2
Тема 1.4 Формы делового общения и их характеристики	<i>Содержание учебного материала</i> <i>Лекционные занятия.</i> Формы делового общения и их характеристики.	2	1
	<i>Практические занятия.</i> Формы	2	2

	делового общения и их характеристики.		
Раздел 2	Психологические техники общения		
Тема 2.1 Конфликтное общение и способы управления конфликтами	<i>Содержание учебного материала</i>		
	<i>Лекционные занятия.</i> Конфликтное общение и способы управления конфликтами.	2	1
	<i>Практические занятия.</i> Конфликтное общение и способы управления конфликтами.	2	2
Тема 2.2 Барьеры, возникающие в общении, способы их преодоления	<i>Содержание учебного материала</i>		
	<i>Лекционные занятия.</i> Барьеры, возникающие в общении, способы их преодоления.	2	1
	<i>Практические занятия.</i> Барьеры, возникающие в общении, способы их преодоления.	2	2
Тема 2.3 Психологические техники влияния на людей и убеждающего воздействия	<i>Содержание учебного материала</i>		
	<i>Лекционные занятия.</i> Психологические техники влияния на людей и убеждающего воздействия.	2	1
	<i>Практические занятия.</i> Психологические техники влияния на людей и убеждающего воздействия.	2	2
Тема 2.4 Имидж как элемент делового общения	<i>Содержание учебного материала</i>		
	<i>Лекционные занятия.</i> Имидж как элемент делового общения.	2	1
	<i>Практические занятия.</i> Имидж как элемент делового общения.	2	2
Всего:		32	

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

Комплект учебно-методических пособий, проектор Hitashi, проекционный экран.

Кабинет социально-экономических дисциплин

Комплект учебно-методических пособий, проектор Hitashi, проекционный экран.

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>

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
работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;	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
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

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.

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 05 (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 (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 (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=2505>

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