

**МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ**  
**УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»**  
**(РУТ (МИИТ))**

**Колледж Академии водного транспорта**

УТВЕРЖДАЮ  
Директор академии



Володин А.Б.  
(подпись, Ф.И.О.)

«07» июня 2022 г.

Автор преподаватель Бабычева Светлана Богдановна

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОГСЭ.05 Психология общения**

*Специальность:* 26.02.03 Судовождение

*Квалификация выпускника:* Старший техник-судоводитель с правом эксплуатации судовых энергетических установок

*Форма обучени:* Очная

*Год начала подготовки:* 2022

Одобрена на заседании  
Учебно-методической комиссии  
академии

Протокол № 11  
«06» июня 2022 г.  
Председатель УМК

Володин А.Б.  
(подпись, Ф.И.О.)

Москва 2022

## ***СОДЕРЖАНИЕ***

<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>3</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>7</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>10</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>12</b>
<b>5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>14</b>

# **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

## **Психология общения**

### **1.1. Область применения программы**

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 26.02.03 Судовождение.

Программа учебной дисциплины может быть использована другими общеобразовательными учреждениями профессионального и дополнительного образования, реализующими образовательную программу среднего (полного) общего образования.

### **1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы (ОПОП):**

ОГСЭ.05 Общий гуманитарный и социально-экономический учебный цикл

Дисциплина «Психология общения» предназначена для желающих приобрести умения и упрочить навыки свободного взаимодействия при деятельности различного рода. Ключевой идеей курса является ориентация студентов на овладение не только узкопрофессиональными умениями и навыками, но и универсальными знаниями, необходимыми для социальной адаптации, сознательного формирования своей судьбы и достижения жизненного успеха. В результате изучения данной дисциплины студент должен обрести знания и навыки, позволяющие ему оптимизировать внутрикорпоративные коммуникационные процессы. Знания и умения, вырабатываемые в рамках данной дисциплины, должны соответствовать ее задачам.

Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее: ОГСЭ.01 Основы философии, ОГСЭ.02 История.

### **1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:**

**Цель:** ознакомление курсантов с концептуальными основами психологии общения; формирование представления о понятии, видах, функциях и структуре общения.

**Задачи** изучения психологии общения:

1. Ознакомление курсантов с основными понятиями психологии общения;
2. Формирование представлений об основных видах общения, об обмене информацией в процессе общения и восприятии человека человеком;
3. Ознакомление с практической направленностью данной дисциплины;
4. Развитие навыков эффективного общения, самостоятельной работы и решения практических задач;
5. Осуществление психологического анализа различных ситуаций взаимодействия;
6. Различение дефектных стилей общения.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС СПО (ОК, ПК):

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 Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности;

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь:**

1. Анализировать структуру личности развития в период социализации
2. Определять уровень общительности и стили руководства в профессиональной деятельности.
3. Использовать основные приемы и способы манипуляции для собственного профессионального развития.
4. Раскрывать аспекты общения: коммуникативные, интерактивные и перцептивные.
5. Анализировать структуру вербального и невербальной коммуникации.
6. Применять техники, и приемы общения в коллективе через профессиональную деятельность.
7. Выделять главные слова и мысли в видах психологических явлений: психологические процессы, психические состояние, психические свойства.
8. Применять темперамент, черты характера, способность, волю и волевые действия в профессиональной деятельности.
9. Понимать стили поведения в конфликтных ситуациях.
10. Применять основные формы завершения конфликта с позиции взрослого человека.

11. Использовать информационные технологии для обработки психологического теста «Конфликтный ты».

12. Создавать презентации по психологии общения при использовании информационных ресурсы.

13. Понимать понятие интеракции в процессе общения.

14. Пользоваться психологическим тестом «Трансактный анализ Э. Берна» (определение ролевых позиций в межличностных отношениях и определить позиции свое «Я»).

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать:**

1. Социальные основы делового общения, его предмет как науки и учебной дисциплины;

2. Общение как социально-психологический феномен: понятие, общение, его структура, функции, средства и виды;

3. Психологическое влияние в процессе делового общения;

4. Психологические особенности процесса общения;

5. Психологическая структура личности и ее проявление в деловом общении;

6. Конфликты в деловом общении, пути и способы их разрешения;

7. Интерактивная сторона общения.

#### **1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 42 часа.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<i>42</i>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<i>42</i>
в том числе:	
лабораторные работы	<i>0</i>
практические занятия	<i>20</i>
контрольные работы	<i>0</i>
курсовая работа (проект)	<i>0</i>
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<i>0</i>
в том числе:	
самостоятельная работа над курсовой работой (проектом)	<i>0</i>
внеаудиторная самостоятельная работа	<i>0</i>
<i>Итоговая аттестация в форме <u>дифференцированного зачета</u></i>	

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины Психология общения

Наименование разделов и тем 1	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся 2	Объем часов 3	Формируемые компетенции (ОК, ПК) и компетентности (К) ПК) и компетентности (К)	Уровень освоения 4
<b>Раздел 1. Теоретические основы психологии общения</b>		<b>18</b>	<i>ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10</i>	
<b>Тема 1.1</b> Проблема общения в психологии и профессиональной деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>	4	<i>ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10</i>	1
	1 Понятие и сущность общения. Структура, средства и виды общения. Взаимосвязь общения и деятельности. Психологические, этические и социокультурные особенности процесса общения. Общение и социальные отношения. Личность и коллектив. Роли и ролевые ожидания в общении. Социально-психологические особенности взаимодействия людей в малой группе.			
<b>Тема 1.2</b> Психологические особенности процесса общения	<b>Содержание учебного материала</b>	4	<i>ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10</i>	1
	1 Процесс общения и его аспекты: коммуникативный, интерактивный, перцептивный. Структура, цели и функции общения. Классификация видов общения. Средства общения: вербальные и невербальные. Техники и приемы общения.			
	<b>Практическое занятие №1</b>	10	<i>ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10</i>	2
	Коммуникативная сторона общения. <b>Практическое занятие №2</b> Социально-перцептивная сторона общения			
<b>Раздел 2. Психологические стороны общения</b>		<b>8</b>	<i>ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10</i>	
<b>Тема 2.1</b> Интерактивная сторона общения	<b>Содержание учебного материала</b>	4	<i>ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10</i>	1
	1 Понятие интеракции в процессе общения. Место взаимодействия в структуре общения. Виды социальных взаимодействий. Трансактный анализ Э. Берна. Виды трансакции. Стратегия «контролера» и стратегия «понимателя». Открытость и закрытость. Этапы общения: установление контакта, ориентации в ситуации, обсуждение проблемы, принятие решения, выход из контакта. Эффект контраста и эффект ассимиляции. Манипуляция в общении и способы их нейтрализации.			
	<b>Практическое занятие №3</b> Интерактивная сторона общения	4	<i>ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10</i>	2
<b>Раздел 3. Основы делового общения</b>		<b>16</b>	<i>ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10</i>	
<b>Тема 3.1</b> Проявление индивидуальных особенностей личности в деловом общении	<b>Содержание учебного материала</b>	2	<i>ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10</i>	1
	1 Общие сведения о психологии личности. Виды психологических явлений: психические процессы, психическое состояние, психические свойства. Основы психологии личности: психологическая структура личности, темперамент, характер. Типология темперамента.			
<b>Тема 3.2.</b> Этика в деловом общении	<b>Содержание учебного материала</b>	4	<i>ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10</i>	1
	1 Основы психологии делового общения. Понятие этики общения. Структура, виды и цели общения. Этапы делового общения. Нравственные ценности общения в сфере речевого флота. Кодекс делового общения. Вежливость и формы ее проявления.			
	<b>Практическое занятие №4</b> Деловое общение. Культура общения	6	<i>ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10</i>	2
<b>Тема 3.3.</b> Стили	<b>Содержание учебного материала</b>	4		



поведения в конфликтных ситуациях	1	Понятие конфликта. Конфликты: виды, структура, стадии протекания. Предпосылка возникновения конфликта в процессе общения. Основные формы завершения конфликта. Формы управления: приказ, убеждение, внушение, заражение. Условия и факты конструктивного разрешения конфликтов.		<i>OK-1, OK-2, OK-3, OK-4, OK-5, OK-6, OK-9, OK-10</i>	1
<b>ВСЕГО</b>			<b>42</b>		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных 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

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета социально-экономических дисциплин.

Кабинет социально-экономических дисциплин №303.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и практического типа, групповых и индивидуальных консультаций.

Посадочных мест 34.

Специализированная мебель.

Плакаты, стенды.

Мобильный комплект для презентаций - 1 шт., в составе:

Проектор BENQ MP610 800x600, экран со стойкой 2x2 м,

ноутбук ACER Aspire 5720Z Intel Pentium 1.86 GHz 2 Gb DDR2, 120

Gb HDD.

Используемое программное обеспечение:

Microsoft Windows 7; MS Office 2010 (Word, Excel, PowerPoint), 7-Zip, Mozilla Firefox.

#### 3.2. Информационное обеспечение обучения Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Наименование издания	Автор	Вид издания (учебник, учебное пособие, методические указания, практикум и т.п., ссылка на информационный ресурс)	Реквизиты издания/доступ к информационному ресурсу
<b>Основная литература</b>			
Основы общей психологии	Ефимова Н. С.	учебник <a href="https://new.znanium.com/catalog/product/1059383">https://new.znanium.com/catalog/product/1059383</a>	Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 288 с.
Профессиональ	Кошечкина И. П.	учебное пособие	Москва : ИД

ная этика и психология делового общения		<a href="https://new.znaniium.com/catalog/product/987725">https://new.znaniium.com/catalog/product/987725</a>	«ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2019. — 304 с
Дополнительная литература			
Психология общения. Практикум по психологии	Ефимова Н. С.	учебное пособие <a href="https://new.znaniium.com/catalog/product/987198">https://new.znaniium.com/catalog/product/987198</a>	Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2019. — 192 с.
Социальная психология	Ефимова Н. С.	учебное пособие <a href="https://new.znaniium.com/catalog/product/1068579">https://new.znaniium.com/catalog/product/1068579</a>	Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 192 с.
Социальная психология	В. А. Соснин, Е. А. Красникова	учебник <a href="https://new.znaniium.com/catalog/product/929961">https://new.znaniium.com/catalog/product/929961</a>	3-е изд. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2018. — 335 с.
Интернет-ресурсы			
<p><a href="http://library.miit.ru/">http://library.miit.ru/</a> - электронно-библиотечная система Научно-технической библиотеки МИИТ.</p> <p><a href="https://library.gumrf.ru">https://library.gumrf.ru</a> – электронная библиотека ГУМРФ</p> <p><a href="http://www.biblio-online.ru">www.biblio-online.ru</a> – ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ»</p> <p><a href="https://znaniium.com">https://znaniium.com</a> - электронно-библиотечная система "Знаниум" Учебно-методические материалы и литература</p> <p><a href="http://www.psychology.ru">http://www.psychology.ru</a> - Портал психологии - "Psychology.ru</p> <p><a href="http://www.psychologies.ru">http://www.psychologies.ru</a> - Журнал «Psychologies»</p> <p><a href="http://studentam.net">http://studentam.net</a> / - Электронная библиотека учебников:</p>			

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<b>В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:</b>	
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Анализировать структуру личности развития в период социализации</li><li>2. Определять уровень общительности и стили руководства в профессиональной деятельности.</li><li>3. Использовать основные приемы и способы манипуляции для собственного профессионального развития.</li><li>4. Раскрывать аспекты общения: коммуникативные, интерактивные и перцептивные.</li><li>5. Анализировать структуру вербального и невербальной коммуникации.</li><li>6. Применять техники, и приемы общения в коллективе через профессиональную деятельность.</li><li>7. Выделять главные слова и мысли в видах психологических явлений: психологические процессы, психические состояние, психические свойства.</li><li>8. Применять темперамент, черты характера, способность, волю и волевые действия в профессиональной деятельности.</li><li>9. Понимать стили поведения в конфликтных ситуациях.</li><li>10. Применять основные формы завершения конфликта с позиции взрослого человека.</li><li>11. Использовать информационные технологии для обработки психологического теста «Конфликтный ты».</li><li>12. Создавать презентации по психологии общения при использовании информационные ресурсы.</li><li>13. Понимать понятие интеракции в процессе общения.</li><li>14. Пользоваться психологическим тестом «Трансактный анализ Э. Берна» (определение ролевые позиции в межличностных отношениях и определить позиции свое «Я»).</li></ol>	Устный опрос, тестирование, оценка выполнения практических занятий
<b>В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:</b>	

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Социальные основы делового общения, его предмет как науки и учебной дисциплины;</li> <li>2. Общение как социально-психологический феномен: понятие, общение, его структура, функции, средства и виды;</li> <li>3. Психологическое влияние в процессе делового общения;</li> <li>4. Психологические особенности процесса общения;</li> <li>5. Психологическая структура личности и ее проявление в деловом общении;</li> <li>6. Конфликты в деловом общении, пути и способы их разрешения;</li> <li>7. Интерактивную сторону общения.</li> </ol>	<p>Устный опрос, тестирование, оценка выполнения практических занятий</p>
<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
<b>Компетенции ФГОС СПО:</b>	
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Текущий контроль в форме экспертного наблюдения. Промежуточная аттестация - в форме дифференцированного зачета
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности	Текущий контроль в форме экспертного наблюдения. Промежуточная аттестация - в форме дифференцированного зачета
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие	Текущий контроль в форме экспертного наблюдения. Промежуточная аттестация - в форме дифференцированного зачета
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами	Текущий контроль в форме экспертного наблюдения. Промежуточная аттестация - в форме дифференцированного зачета
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Текущий контроль в форме экспертного наблюдения. Промежуточная аттестация - в форме дифференцированного зачета
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения	Текущий контроль в форме экспертного наблюдения. Промежуточная аттестация - в форме дифференцированного зачета
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности	Текущий контроль в форме экспертного наблюдения. Промежуточная аттестация - в форме дифференцированного зачета
ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Текущий контроль в форме экспертного наблюдения. Промежуточная аттестация - в форме дифференцированного зачета

## **5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Лекции являются основным видом учебных занятий. В ходе лекционного курса проводится изложение современных научных взглядов и освещение основных проблем изучаемой области знаний.

Значительную часть теоретических знаний обучающийся должен получать самостоятельно из рекомендованных основных и дополнительных информационных источников (учебников, Интернет-ресурсов, электронной образовательной среды университета).

В тетради для конспектов лекций должны быть поля, где по ходу конспектирования делаются необходимые пометки. В конспектах рекомендуется применять сокращения слов, что ускоряет запись. Вопросы, возникшие в ходе лекций, рекомендуется делать на полях и после окончания лекции обратиться за разъяснениями к преподавателю.

После окончания лекции рекомендуется перечитать записи, внести поправки и дополнения на полях. Конспекты лекций рекомендуется использовать при подготовке к практическим занятиям (лабораторным работам, семинарам), экзамену/зачету, контрольным тестам, коллоквиумам, при выполнении самостоятельных заданий.

### ***Рекомендации по подготовке к практическим занятиям***

Для подготовки к практическим занятиям необходимо заранее ознакомиться с перечнем вопросов, которые будут рассмотрены на занятии, рекомендуемой основной и дополнительной литературы, содержанием рекомендованных Интернет-ресурсов. Необходимо прочитать соответствующие разделы из основной и дополнительной литературы, рекомендованной преподавателем, выделить основные понятия и процессы, их закономерности и движущие силы, и взаимные связи. При подготовке к занятию не нужно заучивать учебный материал. На практических занятиях нужно выяснять у преподавателя ответы на

интересующие или затруднительные вопросы, высказывать и аргументировать свое изучение мнение.

***Рекомендации по организации самостоятельной работы***

Самостоятельная работа включает изучение учебной литературы, поиск информации в сети Интернет, подготовку к практическим занятиям, экзамену, выполнение рефератов, курсовых работ, оформление отчетов по лабораторным работам и практическим заданиям, решение задач, изучение теоретического материала, вынесенного на самостоятельное изучение.

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский университет транспорта»  
Академия водного транспорта

Колледж Академии водного транспорта  
Автор преподаватель первой категории Торбина Юлия Андреевна

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ  
ДИСЦИПЛИНЕ**

**ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

*Специальность: 26.02.03 Судовождение*

*Квалификация выпускника: Старший техник-судоводитель с правом  
эксплуатации судовых энергетических установок*

*Форма обучения: Очная*

*Год начала подготовки: 2022*

Москва 2022 г.



## Паспорт фонда оценочных средств

**Фонд оценочных средств (далее–ФОС)** предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу **ОГСЭ.05 Психология общения.**

ФОС включает компетентностно-оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.

### 1. Перечень компетенций и этапы их формирования в процессе освоения дисциплины

Рабочей программой дисциплины Психология общения предусмотрено формирование следующих компетенций:

Код компетенции	Результаты освоения ОПОП (содержание компетенций)	Планируемые результаты освоения дисциплины
ОК-1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<i>З1 (ОК-1) <b>Знать</b> социальные основы делового общения, его предмет как науки и учебной дисциплины</i> <i>У1 (ОК-1) <b>Уметь</b> анализировать структуру личности развития в период социализации</i>
ОК 2.	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности	<i>З1 (ОК-2) <b>Знать</b> общение как социально-психологический феномен: понятие, общение, его структура, функции, средства и виды</i> <i>У1 (ОК-2) <b>Уметь</b> определять уровень общительности и стили руководства в профессиональной деятельности.</i>
ОК 3.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие	<i>З1 (ОК-3) <b>Знать</b> психологическое влияние в процессе делового общения</i> <i>У1 (ОК-3) <b>Уметь</b> использовать основные приемы и способы манипуляции для собственного профессионального развития</i>
ОК 4.	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами	<i>З1 (ОК-4) <b>Знать</b></i> <i>- психологические особенности процесса общения,</i> <i>- психологическое влияние в процессе делового общения</i> <i>У1 (ОК-4) <b>Уметь</b></i> <i>- раскрывать аспекты общения: коммуникативные, интерактивные и</i>

		<p>перцептивные.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать структуру вербального и невербальной коммуникации.</li> <li>- применять техники, и приемы общения в коллективе через профессиональную деятельность.</li> </ul>
ОК 5.	<p>Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p>	<p><b>З1 (ОК-5) Знать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- психологическая структура личности и ее проявление в деловом общении,</li> <li>- психологическое влияние в процессе делового общения</li> </ul> <p><b>У1 (ОК-5) Уметь</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выделять главные слова и мысли в видах психологических явлений: психологические процессы, психические состояние, психические свойства</li> <li>- применять темперамент, черты характера, способность, волю и волевые действия в профессиональной деятельности.</li> </ul>
ОК 6.	<p>Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения</p>	<p><b>З1 (ОК-6) Знать</b> конфликты в деловом общении, пути и способы их разрешения</p> <p><b>У1 (ОК-6) Уметь</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- понимать стили поведения в конфликтных ситуациях.</li> <li>- применять основные формы завершения конфликта с позиции взрослого человека.</li> </ul>
ОК 9.	<p>Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<p><b>З1 (ОК-9) Знать</b> конфликты в деловом общении, пути и способы их разрешения</p> <p><b>У1 (ОК-9) Уметь</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать информационные технологии для обработки психологического теста «Конфликтный ты».</li> <li>- создавать презентации по психологии общения при использовании информационных ресурсы.</li> </ul>
ОК 10.	<p>Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p>	<p><b>З1 (ОК-10) Знать</b> интерактивную сторону общения</p> <p><b>У1 (ОК-10) Уметь</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- понимать понятие интеракции в процессе общения.</li> <li>- пользоваться психологическим тестом «Трансактный анализ Э. Берна» (определение ролевые позиции в межличностных отношениях и определить позиции свое «Я»).</li> </ul>

## 2. Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Проблема общения в психологии и профессиональной деятельности	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10	устный опрос, дифференцированный зачет
2	Психологические особенности процесса общения	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10	устный опрос, дифференцированный зачет
3	Интерактивная сторона общения	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10	устный опрос, дифференцированный зачет
4	Проявление индивидуальных особенностей личности в деловом общении	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10	устный опрос, дифференцированный зачет
5	Этика в деловом общении	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10	устный опрос, дифференцированный зачет
6	Стили поведения в конфликтных ситуациях	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ОК-10	устный опрос, дифференцированный зачет

### 3. Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания

Результат обучения по дисциплине	Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания по дисциплине				Процедура оценивания
	2	3	4	5	
<i>З1 (ОК-1) Знать социальные основы делового общения, его предмет как науки и учебной дисциплины</i>	Отсутствие знаний или фрагментарные представления о социальных основах делового общения, его предмет как науки и учебной дисциплины	Неполные представления о социальных основах делового общения, его предмет как науки и учебной дисциплины	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления о социальных основах делового общения, его предмет как науки и учебной дисциплины	Сформированные систематические представления о социальных основах делового общения, его предмет как науки и учебной дисциплины	- индивидуальное собеседование; – устные ответы на вопросы; -тестирование; – дифференцированный зачет
<i>З1 (ОК-2) Знать общение как социально-психологический феномен: понятие, общение, его структура, функции, средства и виды</i>	Отсутствие знаний или фрагментарные представления об общении как социально-психологический феномен: понятие, общение, его структура, функции, средства и виды	Неполные представления об общении как социально-психологический феномен: понятие, общение, его структура, функции, средства и виды	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления об общении как социально-психологический феномен: понятие, общение, его структура, функции, средства и виды	Сформированные систематические представления об общении как социально-психологический феномен: понятие, общение, его структура, функции, средства и виды	- индивидуальное собеседование; – устные ответы на вопросы; -тестирование; – дифференцированный зачет

	функции, средства и виды		структура, функции, средства и виды	средства и виды	
<i>31 (ОК-3) Знать психологическое влияние в процессе делового общения</i>	Отсутствие знаний или фрагментарные представления о психологическом влиянии в процессе делового общения	Неполные представления о психологическом влиянии в процессе делового общения	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления о психологическом влиянии в процессе делового общения	Сформированные систематические представления о психологическом влиянии в процессе делового общения	- <i>индивидуальное собеседование;</i> - <i>устные ответы на вопросы;</i> - <i>тестирование;</i> - <i>дифференцированный зачет</i>
<i>31 (ОК-4) Знать - психологические особенности процесса общения, - психологическое влияние в процессе делового общения</i>	Отсутствие знаний или фрагментарные представления о: - психологических особенностях процесса общения, - психологических влияниях в процессе делового общения	Неполные представления о: - психологических особенностях процесса общения, - психологических влияниях в процессе делового общения	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления о: - психологических особенностях процесса общения, - психологических влияниях в процессе делового общения	Сформированные систематические представления о: - психологических особенностях процесса общения, - психологических влияниях в процессе делового общения	- <i>индивидуальное собеседование;</i> - <i>устные ответы на вопросы;</i> - <i>тестирование;</i> - <i>дифференцированный зачет</i>
<i>31 (ОК-6) Знать конфликты в деловом общении, пути и способы их разрешения</i>	Отсутствие знаний или фрагментарные представления о конфликтах в деловом общении, пути и способы их разрешения	Неполные представления о конфликтах в деловом общении, пути и способы их разрешения	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления о конфликтах в деловом общении, пути и способы их разрешения	Сформированные систематические представления о конфликтах в деловом общении, пути и способы их разрешения	- <i>индивидуальное собеседование;</i> - <i>устные ответы на вопросы;</i> - <i>тестирование;</i> - <i>дифференцированный зачет</i>
<i>31 (ОК-10) Знать интерактивную сторону общения</i>	Отсутствие знаний или фрагментарные представления об интерактивной стороне общения	Неполные представления об интерактивной стороне общения	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления об интерактивной стороне общения	Сформированные систематические представления об интерактивной стороне общения	- <i>индивидуальное собеседование;</i> - <i>устные ответы на вопросы;</i> - <i>тестирование;</i> - <i>дифференцированный зачет</i>
<i>У1 (ОК-1) Уметь анализировать структуру личности развития в период социализации</i>	Отсутствие умений или фрагментарные умения анализировать структуру	В целом удовлетворительные, но не систематизированные умения анализировать структуру	В целом удовлетворительные, но содержащее отдельные пробелы умения	Сформированные умения анализировать структуру личности развития в период	- <i>индивидуальное собеседование;</i> - <i>устные ответы на вопросы;</i> - <i>тестирование;</i>

	личности развития в период социализации	личности развития в период социализации	анализировать структуру личности развития в период социализации	социализации	– дифференцированный зачет
<i>У1 (ОК-2) Уметь определять уровень общительности и стили руководства в профессиональной деятельности.</i>	Отсутствие умений или фрагментарные умения определять уровень общительности и стили руководства в профессиональной деятельности.	В целом удовлетворительные, но не систематизированные умения определять уровень общительности и стили руководства в профессиональной деятельности.	В целом удовлетворительные, но содержащее отдельные пробелы умения определять уровень общительности и стили руководства в профессиональной деятельности.	Сформированные умения определять уровень общительности и стили руководства в профессиональной деятельности.	- индивидуальное собеседование; – устные ответы на вопросы; - тестирование; – дифференцированный зачет
<i>У1 (ОК-3) Уметь использовать основные приемы и способы манипуляции для собственного профессионального развития</i>	Отсутствие умений или фрагментарные умения использовать основные приемы и способы манипуляции для собственного профессионального развития	В целом удовлетворительные, но не систематизированные умения использовать основные приемы и способы манипуляции для собственного профессионального развития	В целом удовлетворительные, но содержащее отдельные пробелы умения использовать основные приемы и способы манипуляции для собственного профессионального развития	Сформированные умения использовать основные приемы и способы манипуляции для собственного профессионального развития	- индивидуальное собеседование; – устные ответы на вопросы; - тестирование; – дифференцированный зачет
<i>У1 (ОК-4) Уметь - раскрывать аспекты общения: коммуникативные, интерактивные и перцептивные. - анализировать структуру вербального и невербальной коммуникации. - применять техники, и приемы общения в коллективе через профессиональную деятельность.</i>	Отсутствие умений или фрагментарные умения - раскрывать аспекты общения: коммуникативные, интерактивные и перцептивные. - анализировать структуру вербального и невербальной коммуникации. - применять техники, и приемы общения в коллективе через профессиональную	В целом удовлетворительные, но не систематизированные умения - раскрывать аспекты общения: коммуникативные, интерактивные и перцептивные. - анализировать структуру вербального и невербальной коммуникации. - применять техники, и приемы общения в коллективе через профессиональную	В целом удовлетворительные, но содержащее отдельные пробелы умения - раскрывать аспекты общения: коммуникативные, интерактивные и перцептивные. - анализировать структуру вербального и невербальной коммуникации. - применять техники, и приемы общения в коллективе	Сформированные умения - раскрывать аспекты общения: коммуникативные, интерактивные и перцептивные. - анализировать структуру вербального и невербальной коммуникации. - применять техники, и приемы общения в коллективе через профессиональную деятельность.	- индивидуальное собеседование; – устные ответы на вопросы; - тестирование; – дифференцированный зачет

	ную деятельность.	ную деятельность.	через профессиональную деятельность.		
<i>У1 (ОК-5) Уметь</i> - выделять главные слова и мысли в видах психологических явлений: психологические процессы, психические состояние, психические свойства - применять темперамент, черты характера, способность, волю и волевые действия в профессиональной деятельности.	Отсутствие умений или фрагментарные умения - выделять главные слова и мысли в видах психологических явлений: психологические процессы, психические состояние, психические свойства - применять темперамент, черты характера, способность, волю и волевые действия в профессиональной деятельности.	В целом удовлетворительные, но не систематизированные умения - выделять главные слова и мысли в видах психологических явлений: психологические процессы, психические состояние, психические свойства - применять темперамент, черты характера, способность, волю и волевые действия в профессиональной деятельности.	В целом удовлетворительные, но содержащее отдельные пробелы умения - выделять главные слова и мысли в видах психологических явлений: психологические процессы, психические состояние, психические свойства - применять темперамент, черты характера, способность, волю и волевые действия в профессиональной деятельности.	Сформированные умения - выделять главные слова и мысли в видах психологических явлений: психологические процессы, психические состояние, психические свойства - применять темперамент, черты характера, способность, волю и волевые действия в профессиональной деятельности.	- индивидуальное собеседование; - устные ответы на вопросы; - тестирование; - дифференцированный зачет
<i>У1 (ОК-6) Уметь</i> - понимать стили поведения в конфликтных ситуациях. - применять основные формы завершения конфликта с позиции взрослого человека.	Отсутствие умений или фрагментарные умения - понимать стили поведения в конфликтных ситуациях. - применять основные формы завершения конфликта с позиции взрослого человека.	В целом удовлетворительные, но не систематизированные умения - понимать стили поведения в конфликтных ситуациях. - применять основные формы завершения конфликта с позиции взрослого человека.	В целом удовлетворительные, но содержащее отдельные пробелы умения - понимать стили поведения в конфликтных ситуациях. - применять основные формы завершения конфликта с позиции взрослого человека.	Сформированные умения - понимать стили поведения в конфликтных ситуациях. - применять основные формы завершения конфликта с позиции взрослого человека.	- индивидуальное собеседование; - устные ответы на вопросы; - тестирование; - дифференцированный зачет
<i>У1 (ОК-9) Уметь</i> - использовать информационные технологии для обработки психологического теста «Конфликтный ты».	Отсутствие умений или фрагментарные умения - использовать информационные технологии для обработки	В целом удовлетворительные, но не систематизированные умения - использовать информационные технологии для обработки	В целом удовлетворительные, но содержащее отдельные пробелы умения - использовать информационные	Сформированные умения - использовать информационные технологии для обработки психологического теста «Конфликтный	- индивидуальное собеседование; - дифференцированный зачет

<p>- создавать презентации по психологии общения при использовании информационных ресурсы.</p>	<p>психологического теста «Конфликтный ты». - создавать презентации по психологии общения при использовании информационных ресурсы.</p>	<p>психологического теста «Конфликтный ты». - создавать презентации по психологии общения при использовании информационных ресурсы.</p>	<p>ые технологии для обработки психологического теста «Конфликтный ты». - создавать презентации по психологии общения при использовании информационных ресурсы.</p>	<p>ты». - создавать презентации по психологии общения при использовании информационных ресурсы.</p>	
<p><i>У1 (ОК-10)</i> <b>Уметь</b> - понимать понятие интеракции в процессе общения. - пользоваться психологическим тестом «Трансактный анализ Э. Берна» (определение ролевые позиции в межличностных отношениях и определить позиции свое «Я»).</p>	<p>Отсутствие умений или фрагментарные умения - понимать понятие интеракции в процессе общения. - пользоваться психологическим тестом «Трансактный анализ Э. Берна» (определение ролевые позиции в межличностных отношениях и определить позиции свое «Я»).</p>	<p>В целом удовлетворительные, но не систематизированные умения - понимать понятие интеракции в процессе общения. - пользоваться психологическим тестом «Трансактный анализ Э. Берна» (определение ролевые позиции в межличностных отношениях и определить позиции свое «Я»).</p>	<p>В целом удовлетворительные, но содержащее отдельные пробелы умения - понимать понятие интеракции в процессе общения. - пользоваться психологическим тестом «Трансактный анализ Э. Берна» (определение ролевые позиции в межличностных отношениях и определить позиции свое «Я»).</p>	<p>Сформированные умения - понимать понятие интеракции в процессе общения. - пользоваться психологическим тестом «Трансактный анализ Э. Берна» (определение ролевые позиции в межличностных отношениях и определить позиции свое «Я»).</p>	<p>- индивидуальное собеседование; - дифференцированный зачет</p>

# ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

## 1. Вид текущего контроля: Устный опрос

### Вопросы для устного опроса на учебных занятиях

№	Тема	Перечень вопросов
1	Проблема общения в психологии и профессиональной деятельности	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Определите понятие «общение». В чем заключается феноменология общения?</li><li>2. Охарактеризуйте основные виды общения. Приведите примеры.</li><li>3. Назовите типы общения и дайте им характеристику.</li><li>4. Какие функции выполняет общение? Приведите примеры.</li><li>5. Можно ли развивать общительность? Каким образом? Назовите качества приятного собеседника. Какие приемы можно использовать, чтобы быть в центре общения?</li><li>6. Какова взаимосвязь деятельности и общения?</li></ol>
2	Психологические особенности процесса общения	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Какие виды коммуникативных барьеров вы можете назвать?</li><li>2. Перечислите критерии конструктивного психологического влияния?</li><li>3. Назовите виды психологического влияния.</li><li>4. Назовите виды противостояния психологическому влиянию.</li><li>5. Назовите условия успешной коммуникации.</li><li>6. Какие коммуникативные техники позволяют «разговорить» партнера по общению?</li><li>7. Перечислите техники активного слушания.</li><li>8. Назовите техники, способствующие снижению эмоционального напряжения во взаимодействии.</li><li>9. Назовите техники, повышающие эмоциональное напряжение во взаимодействии.</li><li>10. Перечислите основные трудности эффективного слушания.</li><li>11. Какие механизмы межличностного восприятия вы можете назвать?</li><li>12. Перечислите фундаментальные ошибки каузальной атрибуции.</li><li>13. Назовите механизмы межгруппового восприятия.</li><li>14. Какие бывают виды социальных стереотипов?</li><li>15. Перечислите основные эффекты восприятия.</li><li>16. Как проявляется в общении эффект ореола?</li><li>17. Какие виды репрезентативных систем вы знаете?</li></ol>
3	Интерактивная сторона общения	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Опишите структуру взаимодействия.</li><li>2. Какие социально-психологические феномены могут возникнуть в процессе интеракции?</li><li>3. Какие стратегии взаимодействия описал К. Томас?</li></ol>



		<p>4. Какие Эго-состояния выделил Э. Берн?</p> <p>5. Назовите виды трансакций.</p>
4	Проявление индивидуальных особенностей личности в деловом общении	<p>1. Что такое психика человека?</p> <p>2. Какие психические процессы относят к познавательным процессам?</p> <p>3. Сформулируйте понятие внимания и назовите свойствами, которыми характеризуется внимание человека?</p> <p>4. Сформулируйте понятие ощущения. Назовите виды ощущений по признаку модальности. По каким еще признакам классифицируются ощущения?</p> <p>5. Что называется памятью? Какие виды памяти есть у человека?</p> <p>6. Сформулируйте понятие воображения, назовите и охарактеризуйте его виды.</p> <p>7. Что такое мышление? Назовите виды мышления.</p> <p>8. Какие существуют виды эмоций? Какую роль в жизни человека играют различные виды эмоций?</p> <p>9. Какие существуют виды чувств?</p> <p>10. Опишите особенности психических состояний.</p> <p>11. В чем проявляется воля человека? Чем отличаются волевые поступки от безвольных?</p> <p>12. Что такое потребности личности, и какова их связь с направленностью?</p> <p>13. Что такое называется темпераментом?</p> <p>14. Перечислите черты темпераментов холерика, сангвиника, флегматика и меланхолика.</p> <p>15. Какую роль играет темперамент в профессиональной деятельности?</p> <p>16. Почему социальная полноценность человека не обуславливается его темпераментом?</p> <p>17. Что называется характером?. Назовите его основные черты.</p> <p>18. Какие существуют виды характера? Как проявляются черты характера?</p> <p>19. Что такое способности человека? Виды способностей.</p> <p>20. Что такое склонности?</p> <p>21. Дайте характеристику гнева, отвращения и презрения.</p>
5	Этика в деловом общении	<p>1. Дайте определение понятий «этика», «общение», «деловое общение», «этика делового общения».</p> <p>2. Каковы особенности этики делового общения традиционного общества?</p> <p>3. Назовите основные позиции по вопросу о соотношении этики и бизнеса, которые существуют сегодня.</p> <p>4. Какова, по вашему мнению, роль этики в деловом общении?</p> <p>5. Назовите основные принципы этики делового общения между руководителем и подчиненным.</p> <p>6. Назовите основные принципы этики делового</p>

		общения между подчиненным и руководителем. 7. Назовите основные принципы этики делового общения «по горизонтали» (между коллегами).
6	Стили поведения в конфликтных ситуациях	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дайте определение конфликтов.</li> <li>2. Возможна ли деятельность организации без конфликтов и почему?</li> <li>3. Каковы причины возникновения конфликтов?</li> <li>4. Почему возникают внутриличностные конфликты?</li> <li>5. Опишите особенности стратегий поведения в конфликте «конкуренция» и «сотрудничество».</li> <li>6. Какими должны быть действия менеджеров по управлению конфликтами?</li> <li>7. Какие различают типы конфликтов?</li> <li>8. Как необходимо распределить обязанности в коллективе для избегания конфликтов?</li> <li>9. Какие профилактические меры следует предпринимать для предупреждения конфликтов?</li> <li>10. Каковы основные причины возникновения конфликтов?</li> <li>11. Дайте характеристику субъективных и объективных причин конфликтов.</li> <li>12. Что необходимо предпринимать руководителю для профилактики конфликтов?</li> <li>13. Дайте характеристику стратегий поведения в конфликтных ситуациях.</li> <li>14. Охарактеризуйте стили разрешения конфликтов.</li> <li>15. Охарактеризуйте пять стратегий поведения в конфликтных ситуациях.</li> <li>16. Назовите основные факторы, дестабилизирующие морально-психологический климат в коллективе.</li> <li>17. Какие существуют стили разрешения конфликтов?</li> </ol>

### Критерии оценивания:

- полнота и правильность ответа;
- степень осознанности, понимания изученного;
- языковое оформление ответа.

### Показатели и шкала оценивания:

Шкала оценивания	Показатели
------------------	------------

отлично	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обучающийся полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий;</li> <li>– обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные;</li> </ul>
хорошо	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого</li> </ul>
удовлетворительно	<p>обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;</li> <li>– не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;</li> <li>– излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого</li> </ul>
не удовлетворительно	<p>обучающийся обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал</p>

## 2. Вид текущего контроля: Тестирование

### Перечень тестовых заданий для текущего контроля знаний

Время проведения теста: 30 минут

#### Вариант 1

##### 1. Коммуникация-

А) процесс взаимодействия двух или более людей в процессе выполнения трудовой деятельности;

Б) процесс взаимодействия двух или более людей в процессе решения совместных творческих задач;

В) процесс передачи эмоций, переживаний от отправителя к получателю;

Г) процесс передачи осмысленной информации, ее эмоционального и интеллектуального содержания от отправителя к получателю.

##### 2. По своему основному содержанию общение может быть:

А) конвенциональным;

Б) личностным;

В) интерактивным.

##### 3. Непроизвольная обратная связь:

А) дает информацию о сознательно закодированной информации;

Б) дает информацию об истинном отношении собеседника к теме общения;

В) предоставляет отправителю малозначимую информацию.

##### 4. Эффективность коммуникации определяется по:

А) изменениям в знаниях участников общения;

Б) изменениям поведения участников общения;

В) изменениям установок участников общения;

Г) изменениям в самооценке участников общения;

Д) все варианты возможны.

## 5. Соедините тип коммуникативного барьера с соответствующим ему содержанием:

№	Коммуникативный барьер	Буква	Содержание
1	Компетентность	А	Негативное влияние на процесс общения наличие определенного положения собеседника в обществе.
2	Избирательное слушание	Б	Оценка действий, суждений собеседника на основании предыдущего опыта взаимодействия с ним или установок, предубеждений в целом.
3	Оценочные суждения	В	Доверие к получаемой информации.
4	Достоверность источника	Г	Избыток поступающей информации.
		Д	Частичное игнорирование поступающей информации, направленность внимания на значимую информацию.
		Е	Недостаточность временного ресурса общения.
		Ж	Использование специфичной лексики, сленга, жаргона, характерных для данной социальной группы.
		З	Влияние уровня подготовленности, образования, осведомленности.
И	Манипулирование наличной информацией, частичное выборочное информирование участников общения.		

## 6. Подберите к технологиям обратной связи соответствующие типы вопросов:

№	Вопрос	Буква	Пример
1	Расспрашивание	А	Не могли бы вы на конкретном примере пояснить это?
2	Отражение чувств	Б	Мне кажется, что это Вас огорчает.
3	Перефразирование	В	Вы думаете, что ...

4	Резюмирование	Г	Обобщая то, что Вы сказали ...
---	---------------	---	--------------------------------

**7. Подберите к типу вопроса соответствующие формулировки, которые они позволяют достичь:**

№	Тип вопроса	Буква	Формулировка
1	Открытый	А	Ты готов к экзамену, ведь так?
2	Закрытый	Б	Что Вы делаете сегодня вечером?
3	Наводящий	В	Ты сегодня едешь в колледж?

**8. Внешняя сторона коммуникативного стиля отражает:**

- А) Экспрессивные характеристики стиля;
- Б) Экспрессивные и интенсивные характеристики стиля;
- В) Интенсивные характеристики стиля;
- Г) Способности к переживанию и сочувствию;
- Д) уровень собственного достоинства субъекта общения;
- Е) доминирующую мотивацию личности.

**9. Какой исследователь ввел 2 переменных (две движущих силы развития личности) для построения типологии:**

- А) З. Фрейд;
- Б) К.Хорни;
- В) К.Г.Юнг;
- Г) А. Адлер

**10. Какой тип личности по типологии К. Хорни в процессе общения будет ориентироваться на потребности собеседника, оказывать помощь при реализации его целей и задач, скорее всего, будет принимать точку зрения собеседника.**

#### Вариант №2

**1. Деловое общение можно охарактеризовать следующими особенностями (выберите 2 позиции):**

- А) формализованность;
- Б) стремление субъектов общения получить эмоциональное удовлетворение от общения;
- В) цель общения - само общение;
- Г) преобладание информационной составляющей над эмоциональной.

**2. В каком типе общения делается акцент на взаимовосприятии субъектов общения:**

- А) интерактивное общение;
- Б) перцептивное общение;
- В) коммуникативное.

**3. Какая коммуникативная позиция (позиция в межличностном общении) повышает эффективность делового общения:**

- А) закрыта;
- Б) открытая;
- В) отстраненная.

**4. Соедините тип коммуникативного барьера с соответствующим ему содержанием:**

№	Коммуникативный барьер	Буква	Содержание
1	Фильтрация	А	Оценка действий, суждений собеседника на основании предыдущего опыта взаимодействия с ним или установок, предубеждений в целом.
2	Внутригрупповой язык	Б	Доверие к получаемой информации.
3	Статусный барьер	В	Избыток поступающей информации, чрезмерная информационная насыщенность сообщения.
4	Перегрузка сообщения	Г	Частичное игнорирование поступающей информации.
		Д	Недостаточность временного ресурса общения.
		Е	Использование специфичной лексики, сленга, жаргона, характерных для данной социальной группы.
		Ж	Влияние уровня подготовленности, образования, осведомленности.
		З	Манипулирование наличной информацией, частичное выборочное информирование участников общения.
		И	Негативное влияние на процесс

			общения наличие определенного положения собеседника в обществе
--	--	--	--

**5. Подберите к типу вопроса соответствующие формулировки и цели, которые они позволяют достичь:**

№	Тип вопроса	Буква	Цель
1	Открытый	А	Сбор необходимой информации
2	Закрытый	Б	Сообщить собеседнику об ожидаемом вами ответе
3	Наводящий	В	Получить или уточнить конкретную информацию

**6. Особенности коммуникативного стиля зависят от (выберите нужные варианты):**

- А) понимания и самоощущения человеком себя, своего места в мире, от системы его взглядов на отношения с людьми;
- Б) предшествующего опыта взаимоотношений;
- В) от требований социальной и культурной среды, в которой формировалась личность;
- Г) все варианты верны

**7. Какие переменные для характеристики личности ввел**

**А.Адлер:**

- А) Степень пассивности;
- Б) Степень общительности;
- В) Степень активности;
- Г) Социальный интерес;
- Д) Стремление к достижениям;
- Е) Стремление к избеганию.

**8. Какой исследователь полагал, что стиль поведения будет определяться бессознательными стратегиями, которые формируются для удовлетворения невротических потребностей личности:**

- А) Г.Айзенк;
- Б) К.Хорни;
- В) А.Маслоу;
- Г) А. Адлер.

**9. Какой тип по типологии А. Адлера в процессе общения проявляет себя активно, напористо, желая удовлетворить свои личные потребности.**

**10. Подберите поведенческие характеристики, свойственные:**

№	Тип темперамента	Буква	Характеристика
1	Холерик	А	Эмоционально устойчив, низкая вербальная и невербальная активность, мало экспрессивен.
2	Флегматик	Б	Экспрессивен, высокая вербальная и невербальная активность, потенциально конфликтен
3	Меланхолик	В	Общительный, инициативен, не склонен «застывать» на негативных переживаниях
4	Сангвиник	Г	Эмоционально раним, обладает низкой вербальной активностью, мало инициативен в общении.

Время проведения теста: 40 минут

### Вариант 1

**1 Какое из определений коммуникации можно считать наиболее полным?**

- А) это процесс взаимодействия двух или более людей в процессе выполнения трудовой деятельности;
- Б) это процесс взаимодействия двух или более людей в процессе решения совместных творческих задач;
- В) это процесс передачи осмысленной информации, ее эмоционального и интеллектуального содержания от отправителя к получателю.

**2 Какой тип вопроса, предоставляет отвечающему возможность самостоятельно выстроить свой ответ:**

- А) открытый;
- Б) закрытый;
- В) альтернативный.

**3 Какие признаки отличают деловое общение от личного?**

- А) цели общения лежат за пределами процесса общения и общение подчинено решению задач;
- Б) требуется наличие формально-деловой ситуации общения;
- В) коммуниканты должны принадлежать к бизнес-среде.

**4 По своему основному содержанию общение может быть:**

- А) конвенциональным;
- Б) опосредованным;
- В) вербальным.

**5 Какие из перечисленных признаков можно считать критериями эффективности общения?**

- А) изменения в знаниях и установках участников общения;
- Б) изменениям в самооценке и поведении участников общения;
- В) варианты А и Б.

**6 Какой тип вопроса подходит к такой технологии обратной связи «Распрашивание»?**

- А) Не могли бы вы на конкретном примере пояснить это?
- Б) Мне кажется, что это Вас огорчает.
- В) Вы думаете, что ...

**7 В каком типе общения делается акцент на взаимодействии субъектов общения?**

- А) интерактивное общение;
- Б) перцептивное общение;
- В) коммуникативное.

**8 Какая коммуникативная позиция повышает эффективность личного общения?**

- А) закрыта;
- Б) открытая;
- В) отстраненная.

**9 Какая позиция характеризует произвольную обратную связь?**

- А) дает информацию о сознательно закодированной информации;
- Б) дает информацию об истинном отношении собеседника к теме общения;
- В) предоставляет отправителю малозначимую информацию.

**10 Какой исследователь ввел 2 переменных (две движущих силы развития личности) для построения типологии?**

- А) З. Фрейд;
- Б) К.Хорни;
- В) А. Адлер.

**11 Какой тип по типологии А. Адлера в процессе общения проявляет себя активно, напористо, желая удовлетворить свои личностные потребности.**

- А) Социально-полезный;

- Б) Управляющий;
- В) Берущий.

**12 Какой тип коммуникативного барьера предполагает оценку действий, суждений собеседника на основании предыдущего опыта взаимодействия с ним или установок, предубеждений в целом?**

- А) Компетентность;
- Б) Оценочные суждения;
- В) Достоверность источника.

**13 Обладатель какого типа темперамента в общении будет экспрессивен, демонстрировать высокую вербальную и невербальную активность и скорее других может выступить инициатором конфликтных ситуаций?**

- А) Холерик;
- Б) Меланхолик ;
- В) Сангвиник.

**14 Какой уровень анализа общения предполагает анализ ситуации общения в целом?**

- А) Мезауровень
- Б) Микроуровень
- В) Макроуровень

**15 Конфликт предполагает наличие:**

- А) объективных противоречий между людьми;
- Б) субъективных противоречий между людьми;
- В) возможны варианты А и Б.

**16 Какое определение социальной роли будет верным?**

- А) это построение поведения в соответствии с требованиями ситуации социального действия (взаимодействие, совместная работа, межличностное общение);
- Б) это социально одобряемая форма поведения;
- В) оба варианта верны.

**17 Какая стратегия предъявления межличностной позиции в переговорах предполагает положительную вербальную характеристику человеком самого себя?**

- А) Самовосхваление
- Б) Самопродвижение

В) Самооценивание.

**18 Какую позицию можно отнести к основным характеристикам имиджа?**

А) внешний облик (адекватность внешнего вида, привлекательность и т.д.);

Б) внутреннее содержание личности и психологические характеристики (интеллект, ценностное содержание личности, цели ,склонность к общению, лидерству, направленность на власть);

В) варианты А и Б верны.

**19 Какая стратегия поведения в конфликте предполагает ориентацию участника на достижение личных целей является:**

- А) компромисс;
- Б) сотрудничество;
- В) конкуренция.

**20 Какое определение будет верным?**

А) Репрезентативная система – это система посредством которой воспринимается информация, поступающая из внешнего мира;

Б) Репрезентативная система – это система посредством которой перерабатывается информация и утилизируется информация, поступающая из внешнего мира;

В) Репрезентативная система – это система посредством которой воспринимается информация, перерабатывается информация и утилизируется информация, поступающая из внешнего мира.

**21 Какие виды конфликтов по основанию «последствия конфликтов» можно выделить?**

- А) конструктивные и деструктивные;
- Б) позитивные и негативные;
- В) симметричные и асимметричные

**22 Какая из стратегий поведения в конфликте предполагает ориентацию участников на совместный поиск решений, удовлетворяющий интересы всех сторон?**

- А) приспособление;
- Б) компромисс;
- В) сотрудничество.



**23 Какой уровень общения по А. Б. Добрович предполагает: восприятие собеседника как равного партнера, демонстрацию высокой культуры общения и стремления участников общения сотрудничать друг с другом?**

- А) манипулятивный;
- Б) конвенциональный;
- В) стандартизированный.

**24 Обладателей какого типа темперамента можно охарактеризовать как людей эмоционально устойчивых, с низкой вербальной и невербальной активностью, мало экспрессивных?**

- А) Сангвиник;
- Б) Флематик;
- В) Холерик.

**25 Какой тип личности из перечисленных в большей степени склонен реализовывать стратегию приспособления в конфликте?**

- А) социально-полезный;
- Б) управляющий;
- В) берущий.

#### Вариант 2

**1 Сколько сторон выделяют в процессе общения?**

- А) 1;
- Б) 2;
- В) 3.

**2 Закрытый тип вопроса позволяет:**

- А) сбор необходимой информации;
- Б) сообщить собеседнику об ожидаемом вами ответе;
- В) получить или уточнить конкретную информацию.

**3 Какой признак в том числе будет характеризовать деловое общение?**

- А) формализованность;
- Б) стремление субъектов общения получить эмоциональное удовлетворение от общения;
- В) цель общения - само общение.

**4 Внешняя сторона коммуникативного стиля отражает:**

- А) экспрессивные характеристики стиля;
- Б) экспрессивные и интенсивные характеристики стиля;
- В) интенсивные характеристики стиля.

**5 Какой тип вопроса подходит к какой технологии обратной связи «Резюмирование»?**

- А) Не могли бы вы на конкретном примере пояснить это?
- Б) Мне кажется, что это Вас огорчает.
- В) Обобщая то, что Вы сказали ...

**6 В каком типе общения делается акцент на взаимовосприятию субъектов общения:**

- А) интерактивное общение;
- Б) перцептивное общение;
- В) коммуникативное.

**7 Какая коммуникативная позиция (позиция в межличностном общении) повышает эффективность делового общения:**

- А) закрыта;
- Б) открытая;
- В) отстраненная.

**8 Какие позиции отражают от чего зависят особенности коммуникативного стиля?**

- А) понимания и самоощущения человеком себя, своего места в мире, от системы его взглядов на отношения с людьми;
- Б) от требований социальной и культурной среды, в которой формировалась личность;
- В) варианты А и Б верны.

**9 Какая из позиций характеризует произвольную обратную связь?**

- А) дает информацию об истинном отношении собеседника к теме общения;
- Б) дает информацию о сознательно закодированной информации;
- В) содержит малозначимую информацию.

**10 Какой тип коммуникативного барьера предполагает влияние уровня подготовленности, образования собеседника на процесс и результат коммуникации?**

- А) компетентность;
- Б) внутригрупповой язык;
- В) достоверность источника.

**11 Какие переменные для характеристики личности ввел А. Адлер:**

- А) степень пассивности и степень общительности;
- Б) степень активности и социальный интерес;
- В) стремление к достижениям и стремление к избеганию.

**12 Какой исследователь полагал, что стиль поведения будет определяться бессознательными стратегиями, которые формируются для удовлетворения невротических потребностей личности?**

- А) Г.Айзенк;
- Б) А.Маслоу;
- В) К. Хорни.

**13 Обладателей какого типа темперамента можно охарактеризовать как людей экспрессивных, с высокой вербальной и невербальной активностью, потенциально конфликтных?**

- А) сангвиник;
- Б) меланхолик;
- В) холерик.

**14 Какой уровень общения по А. Б. Добрович предполагает: восприятие партнера по общению как объекта психологического воздействия с целью последующего извлечения из общения психологической или материальной выгоды?**

- А) манипулятивный;
- Б) примитивный;
- В) конвенциональный.

**15 Какой вариант отражает, чем обусловлен выбор модели общения?**

- А) настроением, эмоциональным состоянием человека в момент выбора модели;

Б) целями, задачами, которые человек поставил перед собой и хочет реализовать их в процессе общения;

В) стилем общения.

**16 По основанию «последствия конфликтов» конфликты можно разделить на:**

- А) конструктивные и деструктивные;
- Б) позитивные и негативные;
- В) симметричные и ассиметричные.

**17 Какая из стратегий поведения в конфликте предполагает ориентацию участников на совместный поиск решений, удовлетворяющий интересы всех сторон без ущемления?**

- А) приспособление;
- Б) конкуренция;
- В) сотрудничество.

**18 Социальный стереотип – это образ социального объекта, который:**

А) носит устойчивый характер и складывается в условиях дефицита информации;

Б) может выполнять как позитивную, так и негативную роль при формировании отношения человека к социально-правовой реальности;

В) все выше перечисленные позиции верны.

**19 Какая стратегия поведения в конфликте предполагает ориентацию участника на достижение личных целей является:**

- А) компромисс;
- Б) сотрудничество;
- В) конкуренция.

**20 Какое определение будет верным?**

А) репрезентативная система – это система посредством которой воспринимается информация, поступающая из внешнего мира;

Б) репрезентативная система – это система посредством которой перерабатывается информация и утилизируется информация, поступающая из внешнего мира;

В) репрезентативная система – это система посредством которой воспринимается информация, перерабатывается информация и утилизируется информация, поступающая из внешнего мира.

**21 Какие позиции можно считать критериями эффективности общения:**

А) изменениям в знаниях участников общения изменениям поведения участников общения;

Б) изменениям установок участников общения, изменениям в самооценке участников общения;

В) все варианты возможны.

**22 Какой тип личности из перечисленных в большей степени склонен реализовывать стратегию приспособления в конфликте?**

А) социально-полезный;

Б) управляющий;

В) берущий.

**23 К основным характеристикам имиджа можно отнести:**

А) внешний облик (адекватность внешнего вида, привлекательность и т.д.), психологический тип личности (склонность к общению, лидерству, направленность на власть и т.д.)

Б) внутреннее содержание личности (интеллект. ценностное содержание личности, цели и т.д.);

В) варианты А и Б верны.

**24 На какие 2 больших группы разделяют все средства общения?**

А) вербальные и невербальные

Б) традиционные и нетрадиционные

В) устные и письменные.

**25 Какая стратегия предъявления межличностной позиции в переговорах предполагает наглядную демонстрация навыков и учений человека?**

А) самовосхваление

Б) самопродвижение;

В) самооценивание.

## **Критерии и шкала оценивания выполнения тестовых заданий**

Для перевода баллов в оценку применяется универсальная шкала оценки образовательных достижений.

Если обучающийся набирает

- от 90 до 100% от максимально возможной суммы баллов - выставляется оценка «отлично»;
- от 80 до 89% - оценка «хорошо»,
- от 60 до 79% - оценка «удовлетворительно»,
- менее 60% - оценка «неудовлетворительно».

### **3. Вид текущего контроля:**

#### **Исследовательская работа (реферат, презентация)**

#### **Перечень тем письменных работ для подготовки (рефератов, презентаций)**

1. Гендерные особенности общения
2. Проблемы общения представителей различных возрастных групп
3. Тренинг защиты от манипуляции
4. Специфика профессионального общения
5. Психотехнологии эффективной коммуникации руководителя
6. Формирование коммуникативной компетентности психолога-практика
7. Этика делового общения «сверху-вниз». Этика делового общения «снизу-вверх». Этика делового общения «по горизонтали».
8. Этикет общения. Правила этикета.
9. Правила вербального этикета.
- 10.Стереотипы речевого обращения.
- 11.Правила невербального этикета.
- 12.Правила деловой переписки.
- 13.Имидж делового человека. Способы формирования имиджа.
- 14.Регуляция собственного психического состояния в процессе общения.
- 15.Общение и взаимодействие в теории Э. Берна.
- 16.Правила вступления в контакт.
- 17.Стратегии ведения переговоров.
- 18.Обратная связь в коммуникативной деятельности психолога.
- 19.Роль обратной связи в тренинговой работе.

#### **Показатели, критерии и шкала оценивания письменной работы (реферата, презентаций)**

Наименование показателя	Критерии оценки	Максимальное количество	Количество баллов
-------------------------	-----------------	-------------------------	-------------------

		баллов	
<b>I. КАЧЕСТВО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ (РЕФЕРАТА)</b>			
Соответствие содержания работы заданию, степень раскрытия темы. Обоснованность и доказательность выводов	<ul style="list-style-type: none"> <li>– соответствие содержания теме и плану реферата;</li> <li>– умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал;</li> <li>– умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы;</li> <li>– уровень владения тематикой и научное значение исследуемого вопроса;</li> <li>– наличие авторской позиции, самостоятельность суждений.</li> </ul>	10	
Грамотность изложения и качество оформления работы	<ul style="list-style-type: none"> <li>– правильное оформление ссылок на используемую литературу;</li> <li>– грамотность и культура изложения;</li> <li>– владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы;</li> <li>– соблюдение требований к объему реферата;</li> <li>– отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей;</li> <li>– научный стиль изложения.</li> </ul>	5	
Самостоятельность выполнения работы, глубина проработки материала, использование рекомендованной и справочной литературы	<ul style="list-style-type: none"> <li>– степень знакомства автора работы с актуальным состоянием изучаемой проблематики;</li> <li>– полнота цитирования источников, степень использования в работе результатов исследований и установленных научных фактов.</li> <li>– дополнительные знания, использованные при написании работы, которые получены помимо предложенной образовательной программы;</li> <li>– новизна поданного материала и рассмотренной проблемы</li> </ul>	5	

<b>Общая оценка за выполнение</b>		<b>20</b>	
<b>II. ОЦЕНКА ПРЕЗЕНТАЦИИ</b>			
Дизайн и оформление слайдов		3	
Слайды представлены в логической последовательности		3	
Использование дополнительных эффектов PowerPoint (смена слайдов, звук, графики)		3	
<b>Общая оценка за презентацию</b>		<b>9</b>	
<b>III. ОТВЕТЫ НА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПО СОДЕРЖАНИЮ РАБОТЫ</b>			
Вопрос 1		2	
Вопрос 2		2	
<b>Общая оценка за ответы на вопросы</b>		<b>6</b>	
<b>ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА ЗА ЗАЩИТУ</b>		<b>35</b>	

Для перевода баллов в оценку применяется универсальная шкала оценки образовательных достижений.

Если обучающийся набирает

- от 90 до 100% от максимально возможной суммы баллов - выставляется оценка «отлично»;
- от 80 до 89% - оценка «хорошо»,
- от 60 до 79% - оценка «удовлетворительно»,
- менее 60% - оценка «неудовлетворительно».

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

### **Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачет (устный)**

#### **Перечень вопросов к дифференцированному зачету:**

1. Понятие общения. Функции общения. Взаимосвязь общения и отношений, общения и деятельности.

2. История изучения общения в зарубежной и отечественной психологии. Понятия «общение» и «коммуникация».

3. Виды и уровни общения. Стили общения.

4. Факторы, влияющие на успешность общения. Виды и причины барьеров в общении.

5. Коммуникативная компетентность в системе профессиональной подготовки специалиста. Основные методы подготовки психолога к профессиональному общению.

6. Понятие о коммуникации. Уровни коммуникации. Коммуникационный процесс. Основные элементы коммуникационного процесса.

7. Средства коммуникации. Речь как средство коммуникации. Передача и восприятие сообщения. Психологические компоненты вербальной коммуникации. Формы речевой коммуникации.

8. Невербальное поведение человека, его структура, роль, функции в процессе общения. Основные системы отражения невербального поведения человека, их характеристика.

9. Кинесическая и экстралингвистическая структуры невербального поведения.

10. Просодическая, такесическая, ольфакторная структуры невербального поведения.

11. Визуальный имидж. Экология имиджа. Организация пространства и времени общения.

12. Деловые переговоры. Подготовка к переговорам. Задачи переговоров. Переговоры как система. Стратегии ведения переговоров. Этапы переговорного процесса. Типичные ошибки при ведении переговоров.

13. Позиции коммуникатора, их влияние на процесс общения. Специфика публичных коммуникаций.

14. Эффективная обратная связь. Активное слушание. Центрированная на собеседнике коммуникация. Правила вступления в контакт.

15. Дистантное общение, специфика. Эффективная письменная коммуникация.

16. Интерактивная сторона общения, характеристика. Структура и функции взаимодействия. Компоненты процесса взаимодействия.

17. Конфликтное взаимодействие, основные стратегии конфликтного взаимодействия. Основные параметры анализа конфликта.

18. Структура конфликта. Урегулирование конфликтов – основные приемы. Правила общения с агрессивным, конфликтным собеседником.

19. Проблема взаимодействия в теориях обмена, диадического взаимодействия, «символическом интеракционизме».

20. Понятие социальной перцепции. Познание человека человеком как научная проблема. Основные направления экспериментальных исследований межличностного восприятия.

21. Эффекты межличностного восприятия: «ореола», «первичности», «новизны» и другие.

22. Механизмы межличностного восприятия: идентификация, рефлексия, эмпатия, децентрация.

23. Социально-перцептивные явления: установка, каузальная атрибуция, стереотипизация, предубеждение.

24. Явление межличностной аттракции и ее причины. Уровни аттракции (симпатия, дружба, любовь). Основные направления исследования аттракции и их практическое значение.



25. Воздействие и влияние. Средства психологического влияния. Виды психологического влияния в общении.

26. Проблема воздействия в практической деятельности психолога. Диалог как форма психологического воздействия. Проблема ложных сообщений как форма воздействия.

27. Теории убеждающей коммуникации. Убеждающая коммуникация: основные приемы.

28. Основные составляющие манипулятивного воздействия. Манипулятивные технологии.

29. Распознавание манипуляции в общении: основные индикаторы. Управление переменными взаимодействия. Защита от манипуляции.

30. Проблема доверительного общения. Техники установления доверительного контакта.

31. Общение и взаимодействие в теории Э. Берна.

### **Критерии оценивания:**

- полнота и правильность ответа;
- степень осознанности, понимания изученного

### **Показатели и шкала оценивания:**

<b>Шкала оценивания</b>	<b>Показатели</b>
5	<ul style="list-style-type: none"><li>• обучающийся полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий;</li><li>• обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные;</li><li>• излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка</li></ul>

4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого</li> </ul>
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но:</li> <li>• излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;</li> <li>• не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;</li> <li>• излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого материала</li> </ul>
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• обучающийся обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал</li> </ul>