

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ФИЛИАЛ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА» В Г. АРТЁМЕ



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОГСЭ. 05. ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

**программы подготовки специалистов среднего звена**

по специальности


**08.02.01 Строительство и эксплуатация зданий и сооружений**

Год набора на ООП  
2020



Артем 2020

Рабочая программа учебной дисциплины **ОГСЭ.05 Психология общения** разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательного стандартом СПО по специальности 08.02.01, Строительство и эксплуатация зданий и сооружений, утвержденным приказом Минобрнауки России №2 от 10 января 2018 года и зарегистрированным в Минюсте России 26 января 2018г. № 49797, с учетом примерной основной образовательной программы

**Разработчики:**

Место работы	Занимаемая должность	Инициалы, фамилия	Подпись
Филиал ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Артеме	доцент, кандидат педагогических наук	Т.В. Юрова	

**Эксперты:**

Филиал ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Артеме	преподаватель русского языка и литературы, высшая квалификационная категория	Н.П.Турчина	
Филиал ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Артеме	Преподаватель психологии кафедры ЭУИТ	М.В.Кенсарина	

**ОДОБРЕНА**

на заседании предметно-цикловой комиссии общеобразовательных дисциплин Филиала ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Артеме. Протокол №14 от «12» мая 2020 года.

Председатель  
предметно-цикловой комиссии ООД  Л.Е.Ткаченко

СОГЛАСОВАНА

Зав. отделением  М.С.Словинова

Методист  
учебно—методической части  Т. И. Теплякова

## **СОДЕРЖАНИЕ:**

	<b>стр.</b>
<b>1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>6</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>11</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>13</b>
<b>5. ГЛОССАРИЙ</b>	<b>15</b>
<b>6. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ</b>	<b>25</b>

# **1.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»**

## **1.1 Место дисциплины в структуре основной образовательной программы**

Учебная дисциплина «Психология общения» является обязательной частью учебного цикла ОГСЭ- «Общий гуманитарный и социально – экономический цикл» основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 08.02.01 Строительство и эксплуатация зданий и сооружений.

Учебная дисциплина «Психология общения» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности 08.02.01 Строительство и эксплуатация зданий и сооружений.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК1-7, 9-11:

- 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 учётом особенностей социального и культурного контекста;
- ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей;
- ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
- ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности;
- ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;
- ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

## 1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код, ПК, ОК	Умения	Знания
ОК01- ОК7 ОК09 – ОК11	<ul style="list-style-type: none"><li>- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;</li><li>- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- целей, функций, видов и уровней общения;</li><li>- техник и приемов общения, правил слушания, ведения беседы, убеждения;</li><li>- механизмов взаимопонимания в общении;</li><li>- вербальных и невербальных средств общения.</li><li>- взаимосвязи общения и деятельности;</li><li>- роли и ролевых ожиданий в общении</li><li>- видов социальных взаимодействий</li><li>- этических принципов общения</li><li>- источников, причин, видов и способов разрешения конфликтов.</li></ul>

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы	82
в том числе:	
теоретическое обучение	44
практические занятия	20
каникулы	2
Внеаудиторная самостоятельная работа студента	16
<i>Проверка знаний осуществляется с применением рейтинговой технологии. Промежуточная аттестация проводится в седьмом семестре в форме дифференцированного зачёта (компьютерное тестирование).</i>	

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
<b>Раздел 1. Теоретические основы изучения общения в психологии</b>		<b>26/14/8/4</b>	
<b>Тема 1. Методологические и логические основы психологии общения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10/4/4/2</b>	ОК 01 - ОК 07. ОК 09 - ОК 11.
	Тема 1.1 Степень научной разработанности проблемы. Предмет и задачи психологии общения как отрасли психологической науки. Социология коммуникации и психология общения.	2	
	Тема 1.2 Общение как ведущая деятельность специалиста по социальной работе. Речь как важнейшее средство общения. Виды речи. Психофизиологические основы речи	2	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие №1</b> Выполнение теста оценки коммуникативных и организаторских склонностей. Выполнение теста «Любят ли вас люди?»	2	
	<b>Практическое занятие №2</b> Составление древа понятия «общение»	2	
	<b>Внеаудиторная самостоятельная работа №1</b> Выполнение теста оценки	2	

	коммуникативных и организаторских склонностей (КОС). Выполнение теста «Любят ли вас люди?»		
<b>Тема 2. Психологическая структура и функции общения.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>16/10/4/2</b>	ОК 01 - ОК 07. ОК 09 - ОК 11
	Тема 2.1 Этика общечеловеческая и этика профессиональная. Формирование профессиональной этики. Принципы этики деловых отношений.	2	
	Тема 2.2 Определение и психологическая структура общения. Реализация функций общения в деятельности специалиста по социальной работе. Использование средств общения в процессе социально-педагогической деятельности.	2	
	Тема 2.3 Социально- психологическая характеристика деловых и личных взаимоотношений. Проблема социальной перцепции и взаимопонимания.	2	
	Тема 2.4 Психологическая структура восприятия человека человеком: восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками индивида и интерпретация на этой основе их поступков.	2	
	Тема 2.5 Идентификация и эмпатия. Социально-психологические эффекты: ореола, первичности, новизны; стереотипы и этностереотипы, способы их нейтрализации.	2	
	<b>В том числе практических и семинарских занятий</b>	<b>4</b>	
	<i>Семинарское занятие №1 «Общение как инструмент современного специалиста»</i>	2	
	<i>Практическое занятие № 3 «Нейтрализация стереотипов общения»</i>	2	
	<i>Внеаудиторная самостоятельная работа № 2. Заполнение таблицы по теме «Трудности и дефекты межличностного общения»</i>	2	
<b>Раздел 2. Психологические особенности делового общения</b>		<b>36/16/8/12</b>	
<b>Тема 3. Культура поведения и этика делового общения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>12/6/2/4</b>	ОК 01 - ОК 07. ОК 09 - ОК 11
	Тема 3.1 Культура поведения как форма общения людей, их поступки, основанные на нравственности, этическом вкусе и соблюдении определенных норм и правил.	2	
	Тема 3.2 Единство внутренней и внешней культуры человека, умение найти нравственную линию поведения в нестандартной, экстремальной ситуации.	2	
	Тема 3.3 Современные взгляды на	2	

	место этики в деловом общении. Общеэтические принципы и характер делового общения.		ОК 01 - ОК 07. ОК 09 - ОК 11
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>2</b>	
	<i>Практическое занятие №4.</i> Проведение коммуникативного практикума по теме «Имидж и самопрезентация»	2	
	<i>Внеаудиторная самостоятельная работа № 3.</i> Проведение анализа своего потенциала.	2	
	<i>Внеаудиторная самостоятельная работа № 4.</i> Выполнение интерактивных упражнений и психологических тестов по теме «Стратегия взаимодействия»	2	
<b>Тема 4. Речевой этикет или этика делового красноречия</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>12/6/2/4</b>	
	Тема 4.1 Речевой этикет - правило речевого поведения в обществе. Деловая риторика и ее значимость для эффективности деловых отношений. Национальные, исторические и др. корни делового красноречия.	2	
	Тема 4.2 Виды речевого воздействия и специфические требования этики, предъявляемые к каждому виду (выступлению на общем собрании, совещании, участию в деловой беседе и пр.).	2	
	Тема 4.3 Стилль делового речевого воздействия и этикет. Комплементы. Эпидейктическая речь.	2	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>2</b>	
	<i>Практическое занятие № 5.</i> Составление плана публичного выступления.	2	
	<i>Внеаудиторная самостоятельная работа № 5.</i> Решение ситуационных задач. Анализ особенностей партнёров. Определение видов барьеров неэффективного общения.	2	
	<i>Внеаудиторная самостоятельная работа № 6.</i> Выполнение упражнений на слушание.	2	
	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10/4/4/2</b>	
<b>Тема 5. Психологические особенности делового телефонного разговора и письменного делового общения</b>	Тема 5.1 Практические рекомендации и нормы делового этикета в отношении телефонного разговора. Схема наиболее рациональной композиции делового разговора. Что можно и нужно и что нельзя говорить по телефону	2	ОК 01 - ОК 07. ОК 09 - ОК 11
	Тема 5.2 Методы достижения результативности телефонного делового разговора в рамках этикета	2	
	<b>В том числе практических занятий:</b>	<b>4</b>	
	<i>Практическое занятие №6.</i> Деловая игра «Этикет телефонного разговора»	2	
	<i>Практическое занятие №7.</i> Составление	2	



	текста делового письма.		
	<b>Внеаудиторная самостоятельная работа № 7.</b> Выполнение ситуационных задач и упражнений по теме «Виды и функции слушания»	2	
<b>Раздел 3. Коммуникации в процессе организации совместных действий</b>		<b>14/8/4/2</b>	
<b>Тема 6. Социально-психологическая характеристика конфликтов</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10/4/4/2</b>	ОК 01 - ОК 07. ОК 09 - ОК 11
	Тема 6.1 Типология конфликтов. Управление конфликтной ситуацией. Стратегии и алгоритм разрешения конфликтов. Психологическая коррекция конфликтного общения	2	
	Тема 6.2 Стратегии и алгоритм разрешения конфликтов. Психологическая коррекция конфликтного общения	2	
	<b>В том числе практических занятий:</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие №8.</b> Психотренинг «Конструктивный конфликт»	2	
	<b>Практическое занятие №9.</b> Психотренинг «Развитие уверенности в себе»	2	
	<b>Внеаудиторная самостоятельная работа № 8.</b> Выполнение тестовых заданий на тему «Виды социального взаимодействия»	2	
<b>Тема 7. Психологическая характеристика невербального общения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4/4/0</b>	
	Тема 7.1 Разделы психологии, изучающие невербальные средства общения. Кинесика. Экстралингвистика и паралингвистика. Такесика. Проксемика. Значение взгляда в общении.	2	
	Тема 7.2 Мимика как средство общения. Пантомимика. Виды жестов и поз. Решение ситуационных задач.	2	
<b>Раздел 4. Верификация ложной информации в процессе общения</b>		<b>6/6/0</b>	
<b>Тема 8. Определение и психологическая структура лжи</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК 01 - ОК 07. ОК 09 - ОК 11
	Тема 8.1 Определение и основные формы лжи: умолчание (тайна) и искажение (ложь). Причины негативного искажения информации. Признаки обмана в общении	2	
	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
<b>Тема 9. Верификация ложной информации</b>	Тема 9.1 Верификация ложной информации по словам; верификация ложной информации по голосу; верификация ложной информации по пластике; верификация ложной информации по мимике	2	ОК 01 - ОК 07. ОК 09 - ОК 11
	<b>Консультация</b>	<b>2</b>	
<b>Тема 10</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК 01 - ОК 07.

<b>Проверка качества знаний обучающихся по курсу дисциплины</b>	Проведение дифференцированного зачёта по материалам всего курса.	2	ОК 09 - ОК 11
-	<b>Итого:</b>	<b>82</b>	
	в том числе:		
	теоретическое обучение	<b>44</b>	
	практические занятия	<b>18</b>	
	внеаудиторная самостоятельная работа	<b>16</b>	
	консультация	<b>2</b>	
	Дифференцированный зачёт	<b>2</b>	

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**3.1. Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены следующие специальные помещения:**

- Кабинет «Социально-экономических дисциплин»,** оснащенный оборудованием:
- посадочные места по количеству обучающихся (столы, стулья по числу посадочных мест);
  - рабочее место преподавателя (стол, стул);
  - учебно-методический комплекс по дисциплине (рабочие программы, календарно-тематические планы, разработки уроков по дисциплине, учебно-методическое обеспечение к каждому уроку, в т.ч. презентации к урокам, комплект видеуроков, комплект контрольно-оценочных средств и др.);
  - таблицы, плакаты;
  - учебники по астрономии;

**с техническими средствами обучения:**

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- электронная база нормативной документации;
- мультимедиапроектор;
- интерактивная доска

#### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе

##### **3.2.1. Печатные издания**

1. Коноваленко М. Ю. Психология общения: учебник для СПО / М. Ю. Коноваленко В. А. Коноваленко. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 468 с.
2. Корягина Н. А. Психология общения : учебник и практикум для СПО / Н. А. Корягина Н. В. Антонова С. В. Овсянникова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 437 с.
5. Панфилова А. П. Культура речи и деловое общение в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для академического бакалавриата / А. П. Панфилова, А. В. Долматов ; под общ. ред. А. П. Панфиловой. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 231 с

##### **3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)**

#### **4.1 Основные источники:**

1. Психология общения : учебник / Аминов И.И. - Москва : КноРус, 2020. - 256 с.  
<https://book.ru/book/934015>
2. Психология общения + eПриложение: Тесты : учебник / Рогов Е.И. Москва : КноРус, 2019. - 260 с. <https://book.ru/book/931371>

#### **2 Дополнительные источники:**

1. Психология делового общения : учебник / Сахарчук Е.С. - Москва : КноРус, 2020. - 196 с. - <https://book.ru/book/932817>
2. Психология делового общения : учебное пособие / Руденко А.М. - Москва Русайнс, 2019. - 248 с. <https://book.ru/book/933804>
3. Психология общения eПриложение: Тесты : учебник / Рогов Е.И. - Москва КноРус, 2021. - 260 с. <https://book.ru/book/936086>

#### **Интернет - ресурсы:**

ЭБС «BOOK.RU» <https://www.book.ru>

### **3.4. Общие требования к организации образовательного процесса**

Освоение обучающимися дисциплины «Психология общения» проходит в условиях созданной образовательной среды как в учебном заведении, так и в организациях, соответствующих профилю изучаемой дисциплины. Программа дисциплины «Психология общения» входит в учебный цикл ОГСЭ (общие гуманитарные и социально-экономические дисциплины). Одновременно с дисциплиной изучаются дисциплины «Иностранный язык» и «Физическая культура». Предшествует изучению дисциплины: «История», «Основы философии», «Русский язык и культура речи».

Изучение программы дисциплины завершается промежуточной аттестацией в форме дифференцированного зачета, результаты которого оцениваются на основании выполнения студентами всех зачетных мероприятий по дисциплине.

### **3.5. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к педагогическому работнику:

- наличие высшего гуманитарного образования, соответствующего профилю дисциплины «Психология общения»;
- опыт работы в соответствующей профессиональной деятельности;
- стажировка не реже 1 раза в три года.

Реализация дисциплины обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю дисциплины.

Юрова Татьяна Валерьевна: окончила Дальневосточный государственный педагогический институт искусств, преподаватель хоровых дисциплин, кандидат наук, доцент, педагогический стаж работы составляет 36 лет.

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

**4.1. Контроль и оценка** результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, исследований.

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценивания
<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- взаимосвязи общения и деятельности;</li> <li>- целей, функций, видов и уровней общения;</li> <li>– роли и ролевых ожиданий в общении;</li> <li>– видов социальных взаимодействий</li> <li>- механизмов взаимопонимания в общении;</li> <li>- техник и приемов общения, правил слушания, ведения бесед, убеждений;</li> <li>– этических принципов общения;</li> <li>- вербальных и невербальных средств общения.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- владеет понятиями учебной дисциплины и применяет их адекватно ситуации</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Оценка решений творческих задач</li> <li>Тестирование</li> <li>Анализ ролевых ситуаций</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– источников, причин, видов и способов разрешения конфликтов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>описывает техники убеждения, слушания, способы разрешения конфликтных ситуаций</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>приемов саморегуляции в процессе общения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>намечает и описывает приемы саморегуляции</li> </ul>	
<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять технику и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрирует владение техниками и приемам эффективного общения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Оценка результатов выполнения практической работы.</li> <li>Оценка решений творческих задач</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- разрешает смоделированные конфликтные ситуации</li> <li>- демонстрирует владение приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения</li> </ul>	

#### 4.2 Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации

№ п/п	Наименование работ	Всего баллов 100			
		Текущая аттестация от 0 до 40 баллов (1-8 неделя)		Семестровая аттестация от 60 до 100 баллов (9-16 неделя)	
		Оценка уровня освоения дисциплины	Оценка компетенций обучающихся	Оценка уровня освоения дисциплины	Оценка компетенций обучающихся
1	Теоретический материал	5	5	5	5
2	Конспект лекции	5	5	5	5
3	ВСР	5	7	5	7
4	Дисциплина	3		3	
7	Промежуточная аттестация			20	20
8	Посещаемость	5		5	
<b>Итого:</b>		<b>40</b>		<b>60</b>	

Таблица 9. – Перевод баллов в традиционную систему оценивания

Баллы	Качественная оценка	Количественная оценка
91-100	отлично	«5»
76-90	хорошо	«4»
61-75	удовлетворительно	«3»
менее 61	неудовлетворительно	«2»
более 60	зачтено	
менее 61	не зачтено	

## 5. ГЛОССАРИЙ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ И ОПРЕДЕЛЕНИЙ, ИЗУЧАЕМЫХ В ДИСЦИПЛИНЕ «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»

<b>Адаптация</b>	приспособление, привыкание организма к новым условиям.
<b>Анализ</b>	расчленение целого на части и выделение этих частей.
<b>Анализатор</b>	нервный аппарат, осуществляющий функцию анализа и синтеза раздражителей, исходящих из внешней и внутренней среды организма.
<b>Аффект</b>	сильное, бурно протекающее эмоциональное переживание.
<b>Безусловный рефлекс</b>	наследственно закрепленная стереотипная форма реагирования на биологически значимое воздействие внешнего мира или изменение внутренней среды организма.
<b>Бессознательное</b>	скрытая, неосознанная субъектом информация, действующая в контексте его скрытых представлений, составляющих глубинную сферу его психики. Согласно учению <i>З. Фрейда</i> , бессознательное есть «вытесненное», формирующееся без участия сознания. Оно – несловесное (невербальное), обладает значительной динамической силой и энергией, проявляется как внутренняя стихия психических процессов, «кипящий котел» инстинктов, аффектов, врожденных эмоций, влечений, на основе которых формируются разрозненные группы эмоциональных переживаний и даже целостные их группы–комплексы.
<b>Вариация</b>	изменение процессов». Американский социолог <i>Ф. Г. Гиддингс</i> указывал на существование групповых инстинктов, или «инстинктов ассоциации», формирующихся на сознательном и подсознательном уровнях. Глубокая разработка теории инстинктов содержится в работах австрийского психолога <i>З. Фрейда</i> и его последователей.
<b>Ведущая деятельность</b>	деятельность, определяющая характер психического развития на том или ином этапе детства.
<b>Внимание</b>	направленность психической деятельности на объект, сосредоточенность на нем.
<b>Возбуждение</b>	свойство живых организмов, активный ответ возбуждаемой ткани на раздражение.
<b>Воля</b>	сознательное и целенаправленное регулирование человеком своей деятельности.
<b>Воображение</b>	психический процесс создания новых наглядных образов на основе имеющихся представлений памяти
<b>Воспитание</b>	целенаправленное и систематическое воздействие на человека с целью формирования у него определенных форм поведения, мировоззрения и умственных способностей.
<b>Восприятие</b>	целостное отражение предметов, событий, возникающее при непосредственном воздействии раздражителя на рецепторные поверхности органов чувств.
<b>Генетический</b>	относящийся к происхождению.
<b>Госпитализм</b>	синдром патологии психического и личностного развития, являющийся результатом отделения младенца от матери как следствие дефицита общения и воспитания.
<b>Готовность к школьному</b>	желание и осознание необходимости учиться, возникающее в результате социального созревания ребенка.

<b>обучению</b>	
<b>Деятельностный подход</b> (в психологии)	методологический принцип, согласно которому мышление человека представляет собой процесс его умственной деятельности по духовному освоению действительности, переводу внешней предметной деятельности во внутренний идеальный план (интериоризация). При этом мышление предстает как единство отражения и творчества. Это значит, что в мышлении осуществляются творческое воспроизведение человеком внешнего мира и творческое отношение к нему через призму потребностей и интересов человека. Этот подход глубоко разработан в трудах российских психологов <i>С. Л. Рубинштейна, Л. С. Выготского, А. Н. Леонтьева</i> и др.
<b>Деятельность</b>	активное отношение к окружающей действительности, выражающееся в воздействии на нее. Деятельность складывается из действий.
<b>Дистресс</b>	чрезмерное напряжение организма, понижающее его возможность адекватно реагировать на требования внешней среды.
<b>Дифференциация</b>	разделение, расчленение целого на многообразные и различные формы и ступени.
<b>Идеомоторный</b>	переход представлений о движении мышц в реальное выполнение этого движения.
<b>Иерархия мотивов</b>	система побудительных сил поведения, в которой менее значимые побуждения подчинены более значимым.
<b>Имидж</b>	Целенаправленно формируемый образ, призванный оказать эмоционально-психологическое воздействие на кого-либо в целях популяризации, рекламы, формирования репутации.
<b>Имплицитный</b>	совокупность неосознаваемых предположений о мотивах поведения и структуре личности.
<b>Индивидуальность</b>	совокупность неповторимых, уникальных свойств данного человека, отличающих его от других людей. В социальной психологии – противоположность уникальных психических характеристик человека групповым (коллективным).
<b>Инстинкт</b>	(от лат. <i>instinctus</i> – «побуждение») – совокупность врожденных физиологических и психических реакций организма на внешние и внутренние раздражения. Проявляется как сложный безусловный рефлекс (пищевой, половой, хватательный, оборонительный и др.). Английский психолог <i>У. Мак-Дугалл</i> обосновал теорию инстинктов социального поведения людей. На роль врожденных инстинктов в социальном поведении людей указывали также немецкий психолог <i>В. Вундт</i> и американский психолог <i>У. Джеймс</i> , который отводил инстинктам руководящую роль в определении человеческого поведения и «душевных
<b>Интеллект</b>	(от лат. <i>intellectus</i> – «рассудок», «разум») 1) человеческая способность мыслить, рационально познавать мир; 2) относительно устойчивая структура умственных способностей индивида.
<b>Интерес</b>	от лат. <i>interest</i> – «быть между», «иметь значение», «важно») – побудительная сила деятельности людей. В современной науке термин «интерес» употребляется чаще всего в двух значениях:



	<p>1) направленность внимания субъекта на что-либо, его субъективная заинтересованность в чем-то;</p> <p>2) выгода, польза, то есть то, что объективно в интересах того или иного субъекта (личности, социальной группы, класса, нации и т. д.), даже если он этого не осознает. Отсюда задача, стоящая перед любым субъектом: осознать свои подлинные объективно данные интересы в той или иной социальной ситуации. В зависимости от глубины их осознания возникающая в сознании субъекта заинтересованность будет либо соответствовать его объективным интересам (тому, что объективно выгодно ему), либо нет.</p> <p>Исходя из этого, выделяют истинную и ложную (иллюзорную) субъективную заинтересованность того или иного человека или другого субъекта.</p>
<b>Интериоризация</b>	<p>(от лат. <i>interior</i> – «внутренний») – 1) формирование умственных действий человека путем усвоения им содержания и форм его предметной деятельности. Перевод внешней орудийной деятельности человека в его внутреннюю, мыслительную деятельность; 2) формирование внутренних структур человеческой психики благодаря усвоению структур внешней социальной деятельности.</p>
<b>Интроверсия</b>	<p>(от лат. <i>intro</i> – «внутри» и <i>verto</i> – «поворачиваю», «обращаю») – психологическая характеристика установки личности на свой внутренний мир – мир своих чувств, переживаний, мыслей. Понятие ввел в психологию <i>К. Юнг</i>, описавший психологические установки интровертов.</p>
<b>Интуиция</b>	<p>(от лат. <i>intuitio</i> – «созерцание») – внутреннее созерцание. По определению видного теоретика интуиции, французского мыслителя <i>А. Бергсона</i>, она проявляется как внутреннее познавательное чувство и как подсознательное мышление, способность постижения истины путем непосредственного ее усмотрения без обоснования с помощью доказательств.</p>
<b>Каприз</b>	<p>негативная реакция, проявляющаяся в стремлении настоять на своем вопреки доводам разума.</p>
<b>Кинестезия</b>	<p>ощущение движения, положения частей собственного тела и проводимых мышечных усилий.</p>
<b>Когнитивная психология</b>	<p>(от лат. <i>cognitio</i> – «познание») – направление в современной психологии. Его представители – <i>Дж. Келли</i>, <i>Ж. Пиаже</i>, <i>И. Роттер</i> и др. исходят из того, что главную роль в поведении людей играет их сознание, познавательная способность и мышление. Особое значение придается воображению, понятиям, суждениям, умозаключениям.</p>
<b>Коммуникация</b>	<p>смысловой аспект социального взаимодействия.</p>
<b>Комплекс оживления</b>	<p>эмоционально-двигательная реакция младенца на появление взрослого.</p>
<b>Личность</b>	<p>человек как продукт общественно-исторических отношений, имеющий определенные индивидуальные качества</p>
<b>Лонгитюдный метод</b>	<p>длительное, систематическое изучение одних и тех же испытуемых.</p>

<b>Манипулирование</b>	элементарное действие с предметом, производимое без учета его назначения.
<b>Методика исследования</b>	конкретное воплощение метода в соответствии с целью исследования.
<b>Методы исследования</b>	способы получения фактов проявления психики.
<b>Механизмы психологической защиты</b>	в современной психологии трактуются как способы сохранения человеком своего душевного равновесия. Они проявляются, в частности, как стремление человека сохранить привычное мнение о себе, отторгая или искажая неблагоприятную информацию, разрушающую это мнение. Ряд механизмов психологической защиты глубоко проанализирован в работах <i>З. Фрейда</i> . В современной психологии описаны такие механизмы психологической защиты, как отрицание, вытеснение, проекция, идентификация, рационализация, замещение, включение, изоляция и др. В деловом общении эти механизмы психологической защиты действуют постоянно.
<b>Микросреда</b>	та часть природной и социальной среды, с которой непосредственно взаимодействуют личность или другие субъекты в процессе своей жизнедеятельности.
<b>Моделирование</b>	организация того или иного вида человеческой деятельности путем искусственного конструирования среды.
<b>Моральные (нравственные) чувства</b>	высшие чувства, переживания, связанные с отношением человека к другим людям, к обществу и своим общественным обязанностям.
<b>Мотивы поведения</b>	(от лат. <i>moveo</i> – «двигаю») – побуждения к деятельности, связанные с удовлетворением потребностей человека; определяют активность субъекта и направленность его деятельности.
<b>Мышление</b>	психический процесс обобщенного, опосредованного отражения объективной действительности.
<b>Навык</b>	автоматизированный способ выполнения действия.
<b>Наглядно–действенное мышление</b>	мышление, протекающее в наглядно–воспринимаемой ситуации, обусловленное внешними ориентировочными действиями с предметами.
<b>Наглядно–образное мышление</b>	мышление, обусловленное внутренними ориентировочными действиями с образами.
<b>Невербальное общение</b>	несловесная сторона общения с помощью мимики, визуальных контактов, жестов и т. д.
<b>Негативизм</b>	сопротивление, стремление сделать наоборот.
<b>Нерефлексивное слушание</b>	умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника со своими замечаниями. Применяется в случаях, когда говорящий испытывает трудности в формулировании своих мыслей, либо слишком эмоционален, или же не проявляет интереса к

	замечаниям слушающего его партнера.
<b>Общение</b>	сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности, включающей обмен информацией, взаимодействие, восприятие и понимание другого человека.
<b>Онтогенез</b>	процесс развития индивидуального организма.
<b>Ориентировочная деятельность</b>	совокупность действий субъекта, направленных на активное ориентирование в ситуации, ее обследование и планирование поведения.
<b>Ориентировочное действие</b>	действие, направленное на обследование предметов с целью получения информации.
<b>Орудийные действия</b>	действия, в которых один предмет – орудие – употребляется для воздействия на другие предметы.
<b>Ощущение</b>	психический познавательный процесс отражения в коре головного мозга отдельных свойств, признаков предмета, явления, непосредственно воздействующих на органы чувств.
<b>Память</b>	запечатление, сохранение и последующее воспроизведение индивидом собственного опыта.
<b>Перцепция социальная</b>	процесс формирования в общественном и социальном сознании образов социальных объектов в форме восприятия и понимания одним человеком другого: его окрашивают и направляют эмоции, мнения, отношения, установки, пристрастия. и
<b>Понятие</b>	основное средство человеческого мышления, отражение общих и существенных свойств предметов и явлений действительности.
<b>Потребности</b>	проявления объективной необходимости. Субъективно переживаются как внутренние побуждения человека к потреблению тех или иных материальных или духовных благ или же побуждения к творческой деятельности, а также к общению с другими людьми и т. д.
<b>Превалировать</b>	иметь перевес, преимущество, преобладать
<b>Предметная деятельность</b>	ведущий вид деятельности ребенка раннего возраста, в процессе которой происходит присвоение общественно выработанных способов употребления предмета.
<b>Принципы психологии</b>	основополагающие положения, на которых строятся все подходы к анализу психических явлений и выводы из него. Важнейшими принципами психологии являются: 1) <i>принцип причинности</i> , то есть причинной обусловленности психических явлений объективными и субъективными факторами; 2) <i>принцип системности</i> , согласно которому психика людей представляет собой более или менее устойчивую систему психических элементов; 3) <i>принцип развития</i> , или признание того, что психика людей постоянно развивается под влиянием соответствующих условий социальной жизнедеятельности людей.
<b>Психика</b>	системное свойство высокоорганизованной материи, заключающееся в активном отражении субъектом объективного мира.
<b>Психика человека</b>	(от греч. <i>psychikos</i> – «душевный») – совокупность всех присущих человеку психических процессов, так или иначе отражающих объективную природную и социальную действительность. 3.

	<p><i>Фрейд</i> обосновал наличие таких областей психики человека, как сознательное, бессознательное и предсознательное. <i>Сознательное</i> – это, прежде всего, отражение человеком действительности в системе осознанных представлений и логических понятий. <i>Бессознательное</i> – это, например, скрытые представления, присутствие которых человек не осознает, а также разного рода инстинкты и другие неконтролируемые сознанием проявления психики, которые в той или иной степени воздействуют на поведение человека. <i>Предсознательное</i> находится как бы между сознательным и бессознательным, выступает как связывающий их посредник, цензор, который на основе принципа реальности оценивает уместность и возможность выполнения того или иного действия, мотивированного потребностями бессознательного. Пройдя такого рода цензуру, психические элементы получают вербальное (словесное) оформление, и только после этого они могут перейти в сознание.</p>
<b>Реальные отношения (в игре)</b>	отношения между детьми как партнерами по общему делу, направленные на регулирование хода игры (распределение ролей, планирование сюжета, разрешение недоразумений и др.).
<b>Рефлекс</b>	закономерно возникающий ответ организма на раздражения; рефлексы делятся на безусловные и условные.
<b>Рефлексия</b>	способность осознавать свои особенности, осознавать, как эти особенности воспринимаются другими, и строить свое поведение с учетом возможных реакций других.
<b>Рецептор</b>	периферическая специализированная часть анализатора, которая воспринимает раздражение.
<b>Речевая деятельность</b>	использование человеком языка в качестве средства общения и орудия мышления.
<b>Речь внутренняя</b>	вид использования языка вне процесса реальной коммуникации.
<b>Ролевое поведение</b>	(от фр. <i>role</i> – «значение», «род», «степень участия в каком-либо деле») – поведение, заданное той или иной социальной ролью. Подобная роль нередко трактуется как динамическая характеристика статуса человека или социальной группы, как способ поведения, задаваемый обществом. В деловом общении ролевое поведение партнеров определяется их положением в системе существующих экономических отношений, что прямо влияет на их деловые отношения.
<b>Ролевые отношения детей</b>	отношения, разыгрываемые детьми в соответствии с сюжетами игры.
<b>Роль статусная</b>	роль, соответствующая принятым нормам поведения людей в зависимости от их статуса или позиции в обществе, в системе межличностных отношений.
<b>Самоактуализация</b>	основополагающая категория гуманистической психологии <i>А. Маслоу</i> и <i>К. Роджерса</i> . Отражает процесс реализации личностью своих способностей с целью сохранить жизнь, сделать себя более сильной, а жизнь – более удовлетворяющей ее.
<b>Самооценка</b>	оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей.

<b>Самосознание</b>	осознание человеком самого себя, своих природных и социальных способностей, а также своего места, роли и значения в системе отношений с другими людьми и с обществом.
<b>Самоутверждение</b>	стремление реализовать собственные притязания на признание и вызванное этим стремлением поведение.
<b>Семантика</b>	смысловая сторона языка, отдельных слов и частей слова.
<b>Сензитивность</b>	повышенная чувствительность
<b>Сенситивность</b>	чувствительность, способность одного человека точно предсказать чувства, мысли и поведение другого, обычно сопровождается повышенной тревожностью, боязнью новых ситуаций, всякого рода испытаний.
<b>Сенсорные эталоны</b>	сложившиеся представления об основных свойствах предметного мира (цвет, форма, величина предметов, высота звуков и т. д.).
<b>Синдром</b>	определенное сочетание признаков явления, объединенных единым механизмом возникновения.
<b>Синектика</b>	метод активизации коллективного творчества. Для обсуждения проблемы собираются специалисты разных областей и с разным жизненным опытом. Столкновение самых неожиданных мнений, невероятных аналогий приводит к рождению новых идей.
<b>Синтез</b>	процесс практического или мысленного воссоединения целого из частей.
<b>Системный анализ</b>	методический подход к анализу явлений, когда они рассматриваются как система, не сводимая лишь к сумме своих элементов, обладающая структурой.
<b>Сознание</b>	высший уровень психического отражения и саморегуляции, присущий только человеку как общественно–историческому существу.
<b>Соотносящие действия</b>	действия, цель которых состоит в приведении двух или нескольких предметов (или их частей) в определенные пространственные взаимоотношения.
<b>Социальные стереотипы</b>	(от греч. <i>stereos</i> – «твердый» и <i>typos</i> – «отпечаток») – сложившиеся в сознании отдельных людей и социальных групп устойчивые представления о тех или иных социальных явлениях, привычное отношение к ним. Можно выделить политические, моральные, религиозные и другие стереотипы – классовые, националистические, узкогрупповые и т. д. Разного рода социальные стереотипы нередко проявляются и в деловом общении.
<b>Социально-психологическая компетентность</b>	способность человека эффективно взаимодействовать с окружающими его людьми, желание одержать верх над ними, победить, превзойти.
<b>Социальный интеллект</b>	глобальная способность, позволяющая прогнозировать развитие межличностных ситуаций, интерпретировать информацию, поведение, демонстрировать готовность к социальному взаимодействию и принятию решений.
<b>Социальный контакт</b>	назначение события, а также уже существующие взаимоотношения между участниками.
<b>Социометрический статус</b>	положение субъекта в системе межличностных отношений.
<b>Способности</b>	совокупность природных и социальных свойств человека,

	благодаря которым он может совершать разного рода деятельность: мыслить, творить, общаться с другими людьми, воспитывать себе подобных и т. д. Психические способности личности выступают как субъективные условия и предпосылки всех видов ее социальной деятельности. Способности проявляются прежде всего как знания, умения и навыки в той или иной деятельности, в том числе и в сфере делового общения.
<b>Спонтанное выражение</b>	неосознанное кодирование выражений.
<b>Статус</b>	положение человека в системе внутригрупповых отношений, определяющее степень его авторитета в глазах остальных участников группы.
<b>Стимул</b>	цель, которая даёт мотивацию.
<b>Стресс</b>	неспецифический ответ организма на любое предъявленное ему требование, представляющий собой напряжение организма, направленное на преодоление возникающих трудностей и приспособление к изменившимся требованиям.
<b>Структура</b>	совокупность устойчивых связей между множеством компонентов объекта, обеспечивающих его устойчивость и тождество самому себе.
<b>Суггестия</b>	внушение, различные способы вербального и невербального эмоционально окрашенного воздействия на человека с целью создания у него определённого состояния или побуждения к определённым действиям.
<b>Танатос</b>	(от греч. <i>thanatos</i> – «смерть») – в психоанализе <i>З. Фрейда</i> это понятие означает бессознательное влечение к разрушению и смерти.
<b>Темперамент</b>	(от лат. <i>temperamentum</i> ) – характеристика человека с точки зрения динамики его нервной деятельности и психической активности, ее темпа, ритма, интенсивности, устойчивости и т. д. В психологии выделяют следующие типы темперамента человека: сангвиник, холерик, флегматик, меланхолик. Они были впервые описаны древнегреческим врачом <i>Гиппократом</i> . Русский физиолог <i>И. П. Павлов</i> характеризовал указанные типы темперамента как различные типы высшей нервной деятельности человека.
<b>Теория поля</b>	разработана немецким психологом <i>К. Левин</i> ом. Речь идет об изучении влияния на поведение людей возникающего при их общении психологического поля. Одни его участки притягивают людей друг к другу, другие отталкивают. Это явление <i>К. Левин</i> назвал <i>валентностью</i> , которая может быть положительной или отрицательной. Личность в его теории представлена в виде «систем напряжения». В деловом общении постоянно возникают психологические поля с разными значениями. Важно влиять на эти поля в общих интересах, в интересах дела.
<b>Толерантность</b>	терпимость, допущение
<b>Торможение</b>	активный, связанный с возбуждением процесс, приводящий к задержке деятельности нервных центров или рабочих органов.
<b>Умение</b>	освоенный субъектом способ выполнения действия на основе приобретенных знаний и навыков.

<b>Упрямство</b>	1) частный случай негативизма; 2) немотивированное противодействие всему тому, что исходит от других; 3) особенность поведения как дефект волевой сферы индивида, выражающийся в стремлении во что бы то ни стало поступить по-своему, вопреки разумным доводам, просьбам, советам, указаниям других людей.
<b>Усвоение</b>	основной путь приобретения индивидом общественно-исторического опыта.
<b>Условный рефлекс</b>	приобретенный рефлекс, возникающий в течение жизни организма при определенных условиях действия раздражителя.
<b>Установка</b>	направленность сознания субъекта в определенную сторону и на определенную активность. Так определил данное явление человеческой психики глубоко исследовавший его грузинский психолог Д. Узнадзе. Обосновывая учение об установках сознания, мышления и поведения людей, он подчеркивал, что установки присущи как их сознательным, так и бессознательным действиям. Для возникновения той или иной установки необходимы соответствующая потребность и ситуация ее удовлетворения. Сформировавшаяся психологическая установка объективируется в деятельности людей, в создаваемых ими предметах культуры и в общении между собой.
<b>Филогенез</b>	возникновение и эволюция форм сознания в ходе истории и человечества.
<b>Фрустрация</b>	эмоционально тяжёлое переживание человеком своей неудачи, сопровождающееся чувством безысходности, крушение надежд в достижении определённой желаемой цели.
<b>Характер</b>	индивидуально-своеобразное сочетание существенных свойств личности, проявляющихся в поступках и выражающих отношение человека к действительности. Характер не является врожденным, а формируется в процессе обучения и воспитания.
<b>Харизма</b>	Божественный дар; бытующее представление об особой одарённости, исключительности, непогрешимости кого-либо.
<b>Целостность ориентации</b>	способ дифференциации объектов действительности по их значимости (положительной или отрицательной).
<b>Цель</b>	объект, на который направлены действия
<b>Ценностные ориентации</b>	ориентации отдельного человека, больших и малых социальных групп, этнических общностей и т. д. на определенные социальные ценности. В деловом общении ценностные ориентации партнеров во многом определяют характер их взаимодействия.
<b>Ценность</b>	(от греч. <i>axios</i> – «ценность») – то, что имеет значение для жизнедеятельности отдельного человека и других субъектов, для удовлетворения их потребностей и реализации их интересов. В зависимости от <i>субъектов</i> , ориентированных на те или иные ценности, выделяют личностные, групповые, классовые, национальные, общечеловеческие и другие ценности. По своему <i>содержанию</i> ценности делятся на материальные, духовные, политические, правовые, нравственные, эстетические, религиозные и др.
<b>Эгоцентризм</b>	эго («Я») в центре. Отношение к себе самому, как к центру вселенной.

<b>Эгоцентрическая речь</b>	речь, обращенная к самому себе, регулирующая практическую деятельность ребенка.
<b>Экстраверсия</b>	обращённость сознания и внимания человека в основном на то, что происходит вокруг него (противоположна интроверсии)
<b>Эмпатия</b>	переживание чувств, мыслей или установок другого человека, понимание его внутреннего состояния.
<b>Эмпатическое реагирование</b>	переживание эмоциональной реакции, сходной с действительными или ожидаемыми проявлениями эмоций другого человека.
<b>Эффекты ореола</b>	Приписывание человеку набора связанных между собой качеств, когда вы на самом деле наблюдаете только одно качество из этого выбора.
<b>Я-концепция</b>	Чувство собственной идентичности.



**6.ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ**

№ изменения, дата внесения изменения, № страницы с изменением:

**БЫЛО:**

**СТАЛО:**

Основание:

Подпись лица, внесшего изменения

№ изменения, дата внесения изменения, № страницы с изменением:

**БЫЛО:**

**СТАЛО:**

Основание:

Подпись лица, внесшего изменения

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Филиал Федерального государственного бюджетного образовательного  
учреждения высшего образования  
«Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»  
в г.Артеме

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора  
филиала

 О.И.Иванова

«18» мая 2020 г.

**КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА**

**ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**ОГСЭ. 06 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

**программы подготовки специалистов среднего звена**

**по специальности**

**08.02.01 Строительство и эксплуатация зданий и сооружений**

**Год приема**

**на ООП 2020**

**Артем 2020**


**СОГЛАСОВАНО**

Протокол заседания научно-методического совета  
от 18 мая 2020 года № 7

Председатель  О.И.Иванова

**РАСМОТРЕНО И ОДОБРЕНО**

на заседании предметно-цикловой комиссии  
общеобразовательных дисциплин  
Протокол № 14 от 12 мая 2020 г.

Председатель ПЦК ООД  А.И.Е.Ткаченко

Разработчик:  М.В.Кенсаринова,

Преподаватель Филиала ФГБОУ ВО ВГУЭС в г.Аргёме

## Содержание

№ п/п		Стр.
1.	Общие положения	4
2.	Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке	4
3.	Распределение оценивания результатов обучения по видам контроля	7
4.	Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений	8
5.	Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений, контролируемых на промежуточной аттестации	11
5.1	Распределение типов контрольных заданий по элементам умений в рамках освоения дисциплины	11
5.2	Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний в рамках освоения дисциплины	13
6.	Структура контрольных заданий	15
6.1	Задания текущего контроля	15
6.2	Задания промежуточной аттестации	49
7.	Шкала оценки образовательных достижений	86
8.	Информационное обеспечение реализации программы	86

## 1. Общие положения

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

КОС включают контрольные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации в форме дифференцированного зачета.

КОС разработаны в соответствии с:

- программой подготовки специалистов среднего звена по специальности 40.02.01 «Право и организация социального обеспечения»
- программой учебной дисциплины «Психология общения»

## 2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Основные показатели оценки результатов
У. 1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. ОК3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях. ОК 10. Соблюдать основы здорового образа жизни, требования охраны труда	Выполнение практических и внеаудиторных работ. Демонстрация устойчивого интереса к будущей профессии с помощью системы знаний, полученных в период обучения. Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу. Демонстрация способностей принимать оперативные решения в стандартных и нестандартных ситуациях, нести за них ответственность при выполнении задания. Исполнение воинской обязанности, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).
У2 Использовать приемы саморегуляции в процессе межличностного общения ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. ОК 5. Использовать информационно-коммуникативные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	Выполнение практических и внеаудиторных работ. Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития. Демонстрация умения оперативно осуществлять операции, предлагаемые преподавателем, делать анализ и давать оценку полученной информации, в т.ч. и с использованием программного обеспечения.

<p>ОК.12 Проявлять нетерпимость к коррупционному поведению</p>	
<p>3.1. Знать взаимосвязь общения и деятельности.  ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.  .  ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать её сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.  ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчинённых, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.  ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.  ОК 9. Ориентироваться в условиях постоянного изменения правовой базы</p>	<p>Знание видов социальных взаимодействий, Ролевое взаимодействие. Возникновение психологических барьеров. Применять методы психологического влияния в процессе общения.  Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.  Коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися и преподавателями в ходе обучения. Воспитание уважения к мнению сокурсников.  Ответственность за результат выполнения задания. Способность к самоанализу и коррекции результатов собственной работы.  Способность к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении дисциплины. Демонстрация потребности в получении дополнительных знаний, возможностей самореализации.  Проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности, отслеживание новых явлений и технологий в профессиональной сфере.</p>
<p>3.2. Знать цели, функции и виды и уровни общения  ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.  ОК3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.</p>	<p>Понимать основные функции общения, структуру общения.  Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.</p>

<p>3.3 Роли и ролевые ожидания в общении</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК.11 Соблюдать деловой этикет, культуру и психологические основы общения, нормы и правила поведения.</p>	<p>Демонстрация методов исследования личности</p> <p>Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.</p> <p>Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.</p>
<p>3.4 Виды социальных взаимодействий</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК.12 Проявлять нетерпимость к коррупционному поведению</p>	<p>Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.</p> <p>Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.</p>
<p>3.5. Механизмы взаимопонимания в общении</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать её сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения</p> <p>Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.</p> <p>Коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися и преподавателями в ходе обучения. Воспитание уважения к мнению сокурсников.</p>



<p>3.6 Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения  ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.  ОК 5. Использовать информационно-коммуникативные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.  ОК.11 Соблюдать деловой этикет, культуру и психологические основы общения, нормы и правила поведения</p>	<p>Демонстрировать взаимопонимание в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия  Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.  Демонстрация умения оперативно осуществлять операции, предлагаемые преподавателем, делать анализ и давать оценку полученной информации, в т.ч. и с использованием программного обеспечения.</p>
<p>3.7.Этические принципы общения  ОК 5. Использовать информационно-коммуникативные технологии для совершенствования профессиональной деятельности..  ОК3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.  ОК.11 Соблюдать деловой этикет, культуру и психологические основы общения, нормы и правила поведения</p>	<p>Демонстрировать стратегии поведения в конфликтных ситуациях: избегание, конкуренции, сотрудничество, компромисс.  Демонстрация умения оперативно осуществлять операции, предлагаемые преподавателем, делать анализ и давать оценку полученной информации, в т.ч. и с использованием программного обеспечения.</p>
<p>3.8Источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов  ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать её сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.  ОК 9. Ориентироваться в условиях постоянного изменения правовой базы</p>	<p>Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения  Демонстрация взаимопонимания в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия.</p>

### 3.Распределение оценивания результатов обучения по видам контроля

Наименование элемента умений или знаний	Виды контроля	
	Текущий контроль	Промежуточный контроль
У 1: Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности	устный ответ, внеаудиторная самостоятельная работа	Дифференцированный зачет
У 2: Использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного	устный ответ, практическое	Дифференцированный зачет

	задание	
3.1: Взаимосвязь общения и деятельности	устный ответ, практическое задание	Дифференцированный зачет
3.2: Цели, функции, виды и уровни общения	устный ответ, внеаудиторная самостоятельная работа	Дифференцированный зачет
3.3: Роли и ролевые ожидания в обществе	устный ответ, практическое задание	Дифференцированный зачет
3.4: Виды социальных взаимодействий	устный ответ, практическое задание	Дифференцированный зачет
3.5: Механизмы взаимопонимания в обществе	устный ответ, практическое задание	Дифференцированный зачет
3.6: Техники и приемы общения, правила слушания, ведение беседы, убеждение	устный ответ, практическое задание	Дифференцированный зачет
3.7: Этические принципы общения	устный ответ, практическое задание	Дифференцированный зачет
3.8: Источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов	устный ответ	Дифференцированный зачет

#### 4. Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений

##### 4.1 Распределение типов контрольных заданий по элементам умений

Содержание учебного материала по программе УД	Тип контрольного задания	
	У 1.	У 2.
<b>Раздел 1. Теоретические и прикладные проблемы психологии общения</b>		
Тема 1.1 Методологические и логические основы психологии	КР № 1	КР № 1
Тема 1.2 Психологическая структура и функции общения	КР № 2	КР № 2
Тема 1.3 Основные характеристики общения	КР № 3	КР № 3
Тема 1.4 Перцептивная сторона общения	ВСП № 1	
Тема 1.5. Общение как	ПР № 1	

коммуникация		
Тема 1.6 Общение и взаимодействие	ВСП № 2	ПР № 2
Тема 1.7 Стресс и фрустрация: влияние на содержание в процессе общения	КР № 4	КР № 4
Тема 1.8 Стили общения	ВСП № 3	ПР № 3
Тема 1.9 Психологические трудности в процессе общения		ВСП № 4
Тема 1.10 Самораскрытие и самоопределение личности в общении	ВСП № 5	
Тема 1.11 Психологические особенности публичного выступления	ВСП № 6	
Тема 1.12 Невербальное общение	ВСП № 7	
<b>Раздел 2. Психология общения в общении</b>		
Тема 2.1 Модели общения. Психотипы субъектов общения	КР № 5	
Тема 2.2 Общепсихологические законы формирования и смены установок.	ВСП № 8	
Тема 2.3 Диалог как организационный принцип коммуникативной деятельности	ВСП № 9	
Тема 2.4 Природа и причины конфликтов		ВСП № 10
Тема 2.5 Типология конфликтов. Разрешение конфликтов.		КР № 6
<b>Раздел 3. Общение и влияние на людей</b>		
Тема 3.1 Ложь в процессе общения		КР № 7
Тема 3.2 Аутопсиходиагностика и психологические техники общения		КР № 8
Тема 3.3 Нравственно-психологические аспекты отношений в коллективе.	ПР № 4	ВСП № 11
Тема 3.4 Эмоциональная саморегуляция		ВСП № 12
Тема 3.5 Культура		КР № 9

общения		
---------	--	--

**Сокращение:**

**ВСП** - внеклассная самостоятельная работа студента

**ПЗ** - практическая работа

**КР** - контрольная работа

**4.2 Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний**

Содержание учебного материала по программе УД	Тип контрольного задания							
	3. 1.	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	3.7	3. 8.
<b>Раздел 1. Теоретические и прикладные проблемы психологии общения</b>								
Тема 1.1 Методологические и логические основы психологии		КР 1	КР 1		КР1			
Тема 1.2 Психологическая структура и функции общения			КР 2		КР 2			
Тема 1.3 Основные характеристики общения		КР 3	КР 3		КР 3			
Тема 1.4 Перцептивная сторона общения		ВСП №1						
Тема 1.5. Общение как коммуникация			ПР № 1					
Тема 1.6 Общение и взаимодействие				ПР № 2	ВСП № 2			
Тема 1.7 Стресс и фрустрация: влияние на содержание в процессе общения				КР 4	КР 4			
Тема 1.8 Стили общения	ПР № 3 ВСП № 3		ВСП № 3		ПР № 3		ВСП № 3	
Тема 1.9 Психологические трудности в процессе общения			ВСП № 4			ВСП № 4	ВСП № 4	
Тема 1.10 Самораскрытие и самоопределение личности в общении			ВСП № 5	ВСП № 5	ВСП № 5			
Тема 1.11 Психологические особенности публичного выступления			ВСП № 6			ВСП № 6	ВСП № 6	
Тема 1.12			ВСП			ВСП		

Невербальное общение			№ 7			№ 7		
<b>Раздел 2. Психология влияния в общении</b>								
Тема 2.1 Модели общения. Психотипы субъектов общения			КР 5			КР 5		
Тема 2.2 Общепсихологические законы формирования и смены установок.					ВСР № 8		ВСР № 8	
Тема 2.3 Диалог как организационный принцип коммуникативной деятельности						ВСР № 9	ВСР № 9	
Тема 2.4 Природа и причины конфликтов						ВСР № 10		ВСР № 10
Тема 2.5 Типология конфликтов. Разрешение конфликтов.						КР 6		КР 6
<b>Раздел 3. Общение и влияние на людей</b>								
Тема 3.1 Ложь в процессе общения						КР 7		КР 7
Тема 3.2 Аутопсиходиагностика и психологические техники общения								
Тема 3.3 Нравственно-психологические аспекты отношений в коллективе.				ПР № 4		ПР № 4	ПР № 4 ВСР № 11	
Тема 3.4 Эмоциональная саморегуляция					ВСР № 12		ВСР № 12	
Тема 3.5 Культура общения					КР 9		КР 9	

**Сокращение:**

**ВСР** - внеклассная самостоятельная работа студента

**ПЗ** - практическая работа

**КР** - контрольная работа

**5. Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений, контролируемых на промежуточной аттестации**

**5.1 Распределение типов контрольных заданий по элементам умений, контролируемых на промежуточной аттестации**

Содержание учебного материала по программе УД	Тип контрольного задания	
	У 1.	У 2.
<b>Раздел 1. Теоретические и прикладные проблемы психологии общения</b>		
Тема 1.1 Методологические и логические основы психологии	вопрос 1-4	вопрос 46-53
Тема 1.2 Психологическая структура и функции общения	вопрос 7-9	
Тема 1.3 Основные характеристики общения	вопрос 21-24,45	вопрос 25-28
Тема 1.4 Перцептивная сторона общения	вопрос 22	
Тема 1.5. Общение как коммуникация	вопрос 23	вопрос 232-239
Тема 1.6 Общение и взаимодействие	вопрос 22	вопрос 291-308
Тема 1.7 Стресс и фрустрация: влияние на содержание в процессе общения	вопрос 67-68, 196-198	вопрос 199, 200
Тема 1.8 Стили общения	вопрос 34	вопрос 311-315
Тема 1.9 Психологические трудности в процессе общения	вопрос 64-66	
Тема 1.10 Самораскрытие и самоопределение личности в общении	вопрос 323-333	вопрос 72-78
Тема 1.11 Психологические особенности публичного выступления	вопрос 254-260	вопрос 260-263
Тема 1.12 Невербальное общение	вопрос 18-19,45	вопрос 79, 240-247
<b>Раздел 2. Психология влияния в общении</b>		
Тема 2.1 Модели общения. Психотипы субъектов общения	вопрос 76-79	
Тема 2.2 Общепсихологические законы формирования и смены установок.	вопрос 91-95	вопрос 92
Тема 2.3 Диалог как организационный принцип коммуникативной деятельности	вопрос 19, 20	
Тема 2.4 Природа и	вопрос 105-108	вопрос 183-190







Тема 3.4 Эмоциональная саморегуляция			210					
Тема 3.5 Культура общения					312- 320			

## 6. Структура контрольных заданий

### 6.1 Задания текущего контроля

#### Тема 1.1 Методологические и логические основы психологии

##### Перечень объектов контроля и оценки

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности	Использовать коммуникативно-информационный компонент. Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения.	3 балла
У.2 Использовать приемы саморегуляции в процессе межличностного общения. ОК 2, ОК 3	Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	
З.2. Знать цели, функции и виды и уровни общения	Понимать основные функции общения, структуру общения. Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	
З.3. Роли и ролевые ожидания в общении.	Демонстрация методов исследования личности Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.	
З.5 Механизмы взаимопонимания в общении	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Оперативность поиска и	

	использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	
--	---	--

**Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

**Контрольная работа № 1.**

**Текст задания**

**Задание 1.**

1. В чем заключается феномен психики ?
2. Что выражает древний миф о Психее и его смысл?

**Задание 2.**

1. Опишите истолкование души в античной мифологии?
2. Определите первоначальное представление о совести.

**Задание 3.**

1. Определить катарсис как понятие.
2. Дать описание миру реальному и миру художественному.

**Задание 4.**

1. Какой смысл несли, древни мистерии?
2. Существуют ли пределы психологической нагрузки на человека?

**Задание 5.**

1. Каким образом сложилась человеческая психика?
2. Какая странность человеческого поведения привлекла внимание Платона?

**Время на выполнение:** 15 минут.

**Тема 1.2 Психологическая структура и функции общения**

**Перечень объектов контроля и оценки**

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности	Использовать коммуникативно-информационный компонент. Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения.	3 балла
У.2 Использовать приемы саморегуляции в процессе межличностного общения. ОК 2, ОК 3	Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	
З.3. Роли и ролевые ожидания в общении.	Демонстрация методов исследования личности Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы;	

	навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.	
3.5 Механизмы взаимопонимания в общении	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	

### **Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

### **Контрольная работа № 2.**

#### **Задание 1.**

1. Можно ли рассматривать общение как вид деятельности?
2. Определите какая реализуемая потребность на сегодняшний день является для вас доминирующей в общении?

#### **Задание 2.**

1. Охарактеризуйте основные функции общения. Какая из них чаще других используется вами и почему?
2. Как соотносится между собой понятие «отношения», «общение», «действие», «взаимодействие»?

#### **Задание 3.**

1. Какую позицию может занимать коммуникатор в общении? Какая из них самая эффективная?
2. Какие факторы улучшают коммуникацию, а какие препятствуют коммуникативному процессу?

#### **Задание 4.**

1. Приведите примеры, когда одно и то же сообщение понимается по-разному в зависимости от:
  - возраста собеседника;
  - степени знакомства с ним;
  - социального статуса собеседника;
  - ситуации общения.
2. По каким признакам можно распознать психологическую позицию партнера?

#### **Задание 5.**

1. Какие позиции в общении позволяют избежать конфликт?
2. Как нужно настраивать себя, чтобы добиться успеха в деловом контакте?

#### **Задание 6.**

1. Каковы причины неэффективного взаимодействия людей?
2. Попробуйте проанализировать влияние первого впечатления на формирование образа вашего партнера по общению.

#### **Задание 7.**

1. Что мешает и что в большей степени обуславливает успешность понимания вами окружающих людей?
2. Почему нелегко взглянуть на ситуацию глазами партнера?

**Задание 8.**

1. Как вы полагаете, какое впечатление вы производите на незнакомых людей (ваш внешний вид и поведение)?
2. Почему иногда первое впечатление о человеке расходится с предварительным представлением о нем?

**Задание 9.**

1. Найдите общие моменты и различия трех изученных стилей общения. Легко ли вы переключаетесь с одного стиля общения на другой?
2. Что вызывает раздражение или неприятие, когда партнер по общению использует манипулятивный стиль общения?

**Задание 10.**

1. Каждый человек готов к гуманистическому общению?
2. Как знание стилей общения и умение ими пользоваться в различных ситуациях может способствовать успешной карьере?

**Задание 11.**

1. В чем сходство и различие между заражением, внушением и убеждением?
2. Какие характеристики выразительной речи вам больше всего импонируют?

**Задание 12.**

1. Почему речь некоторых людей трудно понять?
2. Какие особенности голоса партнера вызывают у вас раздражение, а какие положительные эмоции?

**Задание 13**

1. Проанализируйте паралингвистические особенности вашей речи и подумайте, как можно их использовать, чтобы улучшить речь?
2. Как вы понимаете выражение «культура речи»? Согласны ли вы с утверждением, что культура речи человека есть показатель его культуры мышления?

**Задание 14.**

1. С помощью каких языковых средств можно сделать речь выразительной?
2. Какие существуют типовые схемы формирования первого впечатления и в чем проявляются основные ошибки восприятия?

**Задание 15.**

1. Каковы психологические механизмы восприятия и понимания партнера при длительном общении?
2. Каким образом происходит процесс понимания причин поведения партнеров по общению?

**Задание 16.**

1. Что такое самоподача в общении?
2. Как законы восприятия окружающих людей и событий взаимосвязаны с этикой дальнейшего поведения человека?

**Задание 17.**

1. Каковы этические принципы восприятия партнеров по общению в сфере профессиональной коммуникации?
2. Какие существуют классификации позиций субъектов общения?

**Задание 18.**

1. Какие существуют жизненные установки, определяющие особенности взаимодействия?
2. Какие существуют классификации ситуаций общения и в чем проявляется специфика взаимодействия с людьми в каждой из них?

**Задание 19.**

1. Как различные теории объясняют процесс взаимодействия людей в социальных ситуациях?
2. Каковы этапы общения?

**Задание 20.**

1. Как вы понимаете выражение «умеете пустить пыль в глаза».

2. Какие ошибки чаще всего допускают, когда пытаются сделать комплимент?

**Задание 21.**

1. Можно ли человека перехвалить? Почему?

2. Всегда ли улыбка уместна и помогает расположить людей к себе?

3. Как связаны механизмы восприятия (идентификация, эмпатия, рефлексия).

**Время на выполнение:** 15 минут

**Тема 1.3 Основные характеристики общения**

**Перечень объектов контроля и оценки**

<b>Наименование объектов контроля и оценки</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Оценка (кол-во баллов)</b>
У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности	Использовать коммуникативно-информационный компонент. Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения.	3 балла
У.2 Использовать приемы саморегуляции в процессе межличностного общения. ОК 2, ОК 3	Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	
3.2. Знать цели, функции и виды и уровни общения	Понимать основные функции общения, структуру общения. Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	
3.3. Роли и ролевые ожидания в общении.	Демонстрация методов исследования личности Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.	
3.5 Механизмы взаимопонимания в общении	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и	

	личностного развития.	
--	-----------------------	--

**Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

**Контрольная работа № 3.**

**Текст задания**

Письменно ответить на вопросы

1. Что такое Я-концепция, как она развивается и какова ее структура.
2. Назовите основные характеристики общения.
3. Каковы особенности общения как процесса.

**Время на выполнение:** 15 минут

**Тема 1.4 Перцептивная сторона общения**

**Внеаудиторная самостоятельная работа студента №1**

**Перечень объектов контроля и оценки**

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности ОК 2, ОК 3	Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения. Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	3 балла
З.2. Знать цели, функции и виды и уровни общения	Понимать основные функции общения, определять виды общения. Знать приемы делового общения и правила культуры поведения.	3 балла

**Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

**Текст задания**

Составление конспекта «Роль общения в психическом развитии человека».

**Время на выполнение:** 90 минут

**Тема 1.5 Общение как коммуникация**

**Практическая работа № 1**

**Перечень объектов контроля и оценки**

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
---	---------------------------------------	------------------------

У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности ОК 2, ОК 3	Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения. Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	3 балла
3.3. Роли и ролевые ожидания в общении.	Демонстрация методов исследования личности Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.	3 балла

### Критерии оценки:

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

### Текст задания

Самостоятельное изучение и составление конспекта темы «Характеристика коммуникаций», «Управление вниманием». Зарисовка в лекционной тетради и анализ Модели речевого коммуникативного процесса.

**Время на выполнение:** 80 минут

## Тема 1.6 Общение и взаимодействие

### Практическая работа № 2

#### Перечень объектов контроля и оценки

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности ОК 2, ОК 3	Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения. Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	3 балла
У.2 Использовать приемы саморегуляции в процессе межличностного общения. ОК 2, ОК 3	Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	
3.4 Виды социальных взаимодействий	Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей	

	работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.	
3.5. Механизмы взаимопонимания в общении	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	

#### **Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

#### **Текст задания**

Самостоятельное изучение и составление конспекта темы «Особенности взаимодействия людей в общении», «Характеристика теории поведения. Трансактная теория Э. Берна». Проведение исследования типа характера человека по его телесной конструкции, опираясь на психологический практикум. Полученные результаты зафиксировать в лекционной тетради.

**Время на выполнение:** 80 минут

#### **Внеаудиторная самостоятельная работа студента № 2**

#### **Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

#### **Текст задания**

Подготовка презентации на тему «Ритуальное общение»

**Время на выполнение:** 90 минут

### **Тема 1.7 Стресс и фрустрация: влияние на содержание в процессе общения**

#### **Перечень объектов контроля и оценки**

<b>Наименование объектов контроля и оценки</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Оценка (кол-во баллов)</b>
У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности ОК 2, ОК 3	Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения. Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	3 балла
У.2 Использовать приемы саморегуляции в процессе	Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести	



межличностного общения. ОК 2, ОК 3	ответственность за их выполнение	
3.4 Виды социальных взаимодействий	Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.	
3.5. Механизмы взаимопонимания в общении	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	

#### Критерии оценки:

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

#### Контрольная работа № 4.

##### Текст задания

Проанализируйте психологический практикум «Скажи мне, что рисуешь...» своего сокурсника.

**Время на выполнение:** 15 минут

#### Тема 1.8 Стили общения

#### Практическая работа № 3

#### Перечень объектов контроля и оценки

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности ОК 2, ОК 3	Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения. Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	3 балла
У.2 Использовать приемы саморегуляции в процессе межличностного общения. ОК 2, ОК 3	Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	
З.1. Знать взаимосвязь общения и деятельности.	Знание видов социальных взаимодействий, Ролевое	

	взаимодействие. Возникновение психологических барьеров. Применять методы психологического влияния в процессе общения.	
3.3. Роли и ролевые ожидания в общении.	Демонстрация методов исследования личности Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.	
3.5. Механизмы взаимопонимания в общении	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	
3.7 Причины, виды и способы разрешения конфликтов	Демонстрация умения оперативно осуществлять операции, предлагаемые преподавателем, делать анализ и давать оценку полученной информации, в т.ч. и с использованием программного обеспечения.	

**Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

**Текст задания**

Самостоятельное изучение темы «Ритуальное, гуманистическое и манипулятивное общение». Работа с психологическим практикумом по темам «Манипулятивное общение», «Механизмы воздействия на партнера». Практическая работа с психологическими тестами и упражнениями.

**Время на выполнение:** 80 минут

**Внеаудиторная самостоятельная работа студента № 3**

**Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

**Текст задания**

Подготовка презентации на тему «Гуманистическое общение» .

**Время на выполнение:** 90 минут

## Тема 1.9 Психологические трудности в процессе общения

### Внеаудиторная самостоятельная работа студента №4

#### Перечень объектов контроля и оценки

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
У.2 Использовать приемы саморегуляции в процессе межличностного общения. ОК 2, ОК 3	Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	3 балла
3.3. Роли и ролевые ожидания в общении.	Демонстрация методов исследования личности Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.	
3.6 Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Оперативность поиска и и Демонстрировать взаимопонимание в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития. использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	
3.7 Причины, виды и способы разрешения конфликтов	Демонстрация умения оперативно осуществлять операции, предлагаемые преподавателем, делать анализ и давать оценку полученной информации, в т.ч. и с использованием программного обеспечения.	

**Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

**Текст задания**

Изучение темы «Культура слушания партнера». Составление конспекта по главам:

1. Стили слушания. 2. Виды слушания. 3. Методы эффективного слушания. 4. Типичные ошибки в процессе слушания. 5. Развитие техники слушания

**Время на выполнение:** 90 минут

**Тема 1.10 Самораскрытие и самоопределение личности в общении**

**Внеаудиторная самостоятельная работа студента №5**

**Перечень объектов контроля и оценки**

<b>Наименование объектов контроля и оценки</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Оценка (кол-во баллов)</b>
У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности ОК 2, ОК 3	Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения. Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	3 балла
3.3. Роли и ролевые ожидания в общении.	Демонстрация методов исследования личности Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.	
3.4 Виды социальных взаимодействий	Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.	
3.5. Механизмы взаимопонимания в общении	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных	

	заданий, профессионального и личностного развития.	
--	--	--

**Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

**Текст задания**

Анализ и составление конспекта на тему «Человеческие отношения» и мотивация деятельности» по главам: 1. Характеристика и мотивация деятельности. 2. Характеристика условий положительной мотивации.

**Время на выполнение:** 90 минут

**Тема 1.11 Психологические особенности публичного выступления**

**Внеаудиторная самостоятельная работа студента №6**

**Перечень объектов контроля и оценки**

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности ОК 2, ОК 3	Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения. Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	3 балла
3.3. Роли и ролевые ожидания в общении.	Демонстрация методов исследования личности Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.	
3.6 Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Оперативность поиска и и Демонстрировать взаимопонимание в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	

	использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	
3.7 Причины, виды и способы разрешения конфликтов	Демонстрация умения оперативно осуществлять операции, предлагаемые преподавателем, делать анализ и давать оценку полученной информации, в т.ч. и с использованием программного обеспечения.	

### Критерии оценки:

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

### Текст задания

Анализ утверждения Цицерона: « В государстве гораздо меньше хороших ораторов, чем известных военачальников или ученых». Справедливо ли это утверждение для нашего времени?

**Время на выполнение:** 90 минут

### Тема 1.12 Невербальное общение

### Внеаудиторная самостоятельная работа студента №7

### Перечень объектов контроля и оценки

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности ОК 2, ОК 3	Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения. Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	3 балла
3.3. Роли и ролевые ожидания в общении.	Демонстрация методов исследования личности Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.	
3.6 Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения	

	<p>Оперативность поиска и и Демонстрировать взаимопонимание в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия</p> <p>Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.</p> <p>использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.</p>	
--	---	--

**Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

**Текст задания**

Просмотр мелодраматического сериала в течение 15-20 минут при выключенном звуке. По жестам героев сериала попытаться понять, что происходит на экране. Название сериала и происходящее записать в лекционной тетради.

**Время на выполнение:** 90 минут

**Тема 2.1 Модели общения. Психотипы субъектов общения**

**Перечень объектов контроля и оценки**

<b>Наименование объектов контроля и оценки</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Оценка (кол-во баллов)</b>
У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности ОК 2, ОК 3	Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения. Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	3 балла
З.3. Роли и ролевые ожидания в общении.	Демонстрация методов исследования личности Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.	

3.6 Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	<p>Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения</p> <p>Оперативность поиска и демонстрировать взаимопонимания в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия</p> <p>Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий. Владение способами разрешения конфликтов</p>	
---	--	--

**Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

**Контрольная работа № 5.**

**Текст задания**

**Психогеометрическая концепция Деллингера**

Данное задание проводится в виде психодиагностического тестирования, направленного на выявление собственного психологического типа и психотипа партнера по общению, а также на анализ своих сильных и слабых сторон, проявляющихся в профессиональной коммуникации. Знание психологических типов необходимо учащимся, поскольку особенности психотипов партнеров по общению определяют специфику профессионально-этического подхода при взаимодействии с ними.

1) мгновенно определить тип личности интересующего вас человека и ваш собственный;

2) дать подробную характеристику личных качеств и особенностей поведения человека на быденном, понятном каждому языке;

3) составить сценарий поведения для каждой формы личности в типичных ситуациях.

В тесте предлагается из пяти фигур (квадрат, треугольник, прямоугольник, круг, зигзаг), изображенных на листе бумаги, выбрать ту, в отношении которой человек может сказать: «Это – Я!». Далее нужно проранжировать оставшиеся четыре фигуры в порядке предпочтения. Фигура, помещенная на первое место, позволяет определить главные, доминирующие черты характера и особенности его поведения. Остальные четыре фигуры являются своеобразными модуляторами, а последняя указывает на форму человека, взаимодействие с которым будет представлять наибольшие трудности. Однако может оказаться, что кому-то ни одна фигура полностью не подходит. Тогда данного человека можно описать комбинацией из двух или даже трех форм.

Краткая психологическая характеристика основных форм личности

**КВАДРАТ-** если вашей основной формой оказался квадрат, то вы – неутомимый труженик! Трудолюбие, усердие, потребность доводить начатое дело до конца, упорство, позволяющее добиваться завершения работы, – вот чем, прежде всего, знамениты истинные Квадраты. Выносливость, терпение и методичность обычно делают Квадрата высококлассным специалистом в своей области. Этому способствует и неутолимая потребность в информации. Квадраты – коллекционеры всевозможных данных. Все сведения систематизированы, разложены по полочкам. Квадрат способен выдать необходимую информацию моментально. Поэтому Квадраты заслуженно славятся эрудитами, по крайней мере, в своей области.



Мыслительный анализ – сильная сторона Квадратов. Они скорее вычисляют результат, чем догадываются о нем. Они чрезвычайно внимательны к деталям и подробностям.

Квадраты любят раз и навсегда заведенный порядок. Идеал Квадрата – распланированная, предсказуемая жизнь, и ему не по душе «сюрпризы» и изменение привычного хода событий. Он постоянно «упорядочивает», организует людей и вещи вокруг себя.

Все эти качества способствуют тому, что Квадраты могут стать (и становятся!) отличными администраторами, исполнителями, но... увы, редко бывают хорошими распорядителями, менеджерами. Чрезмерное пристрастие к деталям, потребность в дополнительной, уточняющей информации для принятия решения лишает Квадрата оперативности. Аккуратность, порядок, соблюдение правил и приличий могут развиваться до парализующей крайности. И когда приходит время принимать решение, особенно связанное с риском, с возможной потерей статус-кво, Квадраты вольно или невольно затягивают его принятие. Кроме того, рациональность, эмоциональная сухость и холодность мешают Квадратам быстро устанавливать контакты с разными лицами. Квадрат неэффективно действует в аморфной ситуации.

ТРЕУГОЛЬНИК- эта форма символизирует лидерство, и многие Треугольники ощущают в этом свое предназначение. Самая характерная особенность истинного Треугольника – способность концентрироваться на главной цели. Треугольники – энергичные, неустойчивые, сильные личности, которые ставят ясные цели и, как правило, достигают их!

Они, как и их «родственники» Квадраты, относятся к линейным формам и являются «левополушарными» мыслителями, способными глубоко и быстро анализировать ситуацию. Однако, в противоположность Квадратам, ориентированным на детали, Треугольники сосредотачиваются на главном, на сути проблемы. Их сильная прагматическая ориентация направляет мыслительный анализ и ограничивает его поиском эффективного в данных условиях решения проблемы.

Треугольник – это очень уверенный человек, который хочет быть правым во всем! Сильная потребность быть правым и управлять положением дел, решать не только за себя, но и, по возможности, за других, делает Треугольника личностью соперничающей, конкурирующей с другими. Доминирующая установка в любом деле – это установка на победу, выигрыш, успех! Он часто рискует, бывает нетерпеливым и нетерпимым к тем, кто колеблется в принятии решения.

Треугольники очень не любят оказываться неправыми и с большим трудом признают свои ошибки. Можно сказать, что они видят то, что хотят видеть, поэтому не любят менять свои решения, часто бывают категоричны, не признают возражений и, в большинстве случаев, поступают по-своему. Однако они весьма успешно учатся тому, что соответствует их прагматической ориентации, способствует достижению главных целей, и впитывают, как губка, полезную информацию.

Треугольники честолюбивы. Если делом чести для Квадрата является достижение высшего качества выполняемой работы, то Треугольник стремится достичь высокого положения, приобрести высокий статус, иначе говоря, сделать карьеру. Прежде чем взяться за дело или принять решение, Треугольник сознательно или бессознательно ставит перед собой вопрос: «А что я буду с этого иметь?» Из Треугольников получаются великолепные менеджеры на самом «высоком» уровне управления. Они прекрасно умеют представить вышестоящему руководству значимость собственной работы и работы своих подчиненных, за версту чувствуют выгодное дело и в борьбе за него могут «столкнуть лбами» двух противников. Главное отрицательное качество «треугольной» формы – сильный эгоцентризм, направленность на себя. Треугольники на пути к вершинам власти не проявляют особой щепетильности в отношении моральных норм и могут идти к своей цели по головам других. Это характерно для «зарвавшихся» Треугольников, которых никто вовремя не остановил. Треугольники заставляют всех и вся вращаться вокруг себя, без них жизнь потеряла бы свою остроту.

**ПРЯМОУГОЛЬНИК**-символизирует состояние перехода и изменения. Это временная форма личности, которую могут «носить» остальные четыре сравнительно устойчивые фигуры в определенные периоды жизни. Это – люди, неудовлетворенные тем образом жизни, который они ведут сейчас, и поэтому занятые поисками лучшего положения. Причины прямоугольного состояния могут быть самыми различными, но объединяет их одно – значимость изменений для определенного человека.

Основным психическим состоянием для Прямоугольника является более или менее осознаваемое состояние замешательства, запутанности в проблемах и неопределенности в отношении себя на данный момент времени.

Наиболее характерные черты Прямоугольников – непоследовательность и непредсказуемость поступков в течение переходного периода. Прямоугольники могут сильно меняться изо дня в день и даже в пределах одного дня! Они имеют, как правило, низкую самооценку, стремятся стать лучше в чем-то, ищут новые методы работы, стили жизни. Если внимательно присмотреться к поведению Прямоугольника, то можно заметить, что он примеряет в течение всего периода одежду других форм: треугольную, круглую и т.д. Молниеносные, крутые и непредсказуемые изменения в поведении Прямоугольника обычно смущают истораживают других людей, и они могут сознательно уклоняться от контактов с «человеком без стержня». Прямоугольникам общение с другими людьми просто необходимо, и в этом заключается еще одна сложность переходного периода.

Тем не менее, как и у всех людей, у Прямоугольников обнаруживаются и позитивные качества, привлекающие к ним окружающих. Это, прежде всего, любознательность, пытливость, живой интерес ко всему происходящему и смелость. Прямоугольники пытаются делать то, что никогда раньше не делали; задают вопросы, на что прежде у них не хватало духу. В данный период они открыты для новых идей, ценностей, способов мышления и жизни, легко усваивают все новое. Правда, оборотной стороной этого является чрезмерная доверчивость, внушаемость, наивность. Поэтому Прямоугольниками легко манипулировать. «Прямоугольность» – всего лишь стадия. Она пройдет.

**КРУГ** – это мифологический символ гармонии. Тот, кто уверенно выбирает его, искренне заинтересован, прежде всего, в хороших межличностных отношениях. Высшая ценность для Круга – люди, их благополучие. Круг – самый доброжелательный из пяти форм. Он чаще всего служит тем «клеем», который скрепляет и рабочий коллектив, и семью, т.е. стабилизирует группу. Круги – самые лучшие коммуникаторы из пяти форм прежде всего потому, что они лучшие слушатели. Они обладают высокой чувствительностью, развитой эмпатией – способностью сопереживать, сочувствовать, эмоционально отзываться на переживания другого человека. Круг ощущает чужую радость и чувствует чужую боль как свою собственную. Естественно, что люди тянутся к Кругам. Круги великолепно «читают» людей и в одну минуту способны распознать притворщика, обманщика. Круги «болеют» за свой коллектив и высокопопулярны среди коллег по работе. Однако они, как правило, слабые менеджеры и руководители в сфере бизнеса.

Во-первых, Круги, в силу их направленности скорее на людей, чем на дело, слишком уж стараются угодить каждому. Они пытаются сохранить мир и ради этого иногда избегают занимать твердую позицию и принимать непопулярные решения. Для Круга нет ничего более тяжелого, чем вступать в межличностный конфликт. Круг счастлив тогда, когда все ладят друг с другом. Поэтому, когда у Круга возникает с кем-то конфликт, наиболее вероятно, что именно Круг уступит первым.

Во-вторых, Круги не отличаются решительностью, слабы в «политических играх» и часто не могут подать себя и свою «команду» должным образом. Все это ведет к тому, что над Кругами часто берут верх более сильные личности, например Треугольники. Круги, кажется, не слишком беспокоятся о том, в чьих руках будет находиться власть. Лишь бы все были довольны и кругом царил мир. Однако в одном круги проявляют завидную твердость: если дело касается вопросов морали или нарушения справедливости.

Круг – это нелинейная форма, и те, кто уверенно идентифицируют себя с Кругом, скорее относятся к «правополушарным» мыслителям. «Правополушарное» мышление – это более образное, интуитивное, эмоционально окрашенное, скорее интегративное, чем анализирующее мышление. Главные черты стиля мышления Круга – ориентация на субъективные факторы проблемы (ценности, оценки, чувства и т.д.) и стремление найти общее даже в противоположных точках зрения. Можно сказать, что Круг – прирожденный психолог. Однако чтобы стать во главе серьезного, крупного бизнеса Кругу не хватает «левополушарных» организационных навыков.

ЗИГЗАГ – эта фигура символизирует творчество, хотя бы потому, что она самая уникальная из пяти фигур и единственная разомкнутая фигура. Если вы твердо выбрали Зигзаг в качестве основной формы, то вы, скорее всего, истинный «правополушарный» мыслитель, инакомыслящий, поскольку линейные формы превосходят вас численностью.

Как и вашему ближайшему «родственнику» – Кругу, только еще в большей степени, вам свойственна образность, интуитивность, интегративность, мозаичность. Строгая, последовательная дедукция – это не ваш стиль. Мысли Зигзага делают отчаянные прыжки: от «а» к «я»! Поэтому многим линейным, «левополушарным» трудно понять Зигзагов. «Правополушарное» мышление не фиксируется на деталях, поэтому оно, упрощая в чем-то картину мира, позволяет строить целостные, гармоничные концепции и образы, видеть красоту. Зигзаги обычно имеют развитое эстетическое чувство.

Доминирующим стилем мышления Зигзага чаще всего является синтетический стиль. Комбинирование абсолютно различных, несходных идей и создание на этой основе чего-то нового, оригинального – вот что нравится Зигзагам. В отличие от Кругов Зигзаги вовсе не заинтересованы в консенсусе и добиваются синтеза не путем уступок, а, наоборот, заострением конфликта идей и построением новой концепции, в которой этот конфликт получает свое разрешение, «снимается». Причем, используя свое природное остроумие, они могут быть весьма язвительными, «открывая глаза другим» на возможность нового решения. Зигзаги склонны видеть мир постоянно меняющимся. По этой причине нет ничего более скучного для них, чем никогда не изменяющиеся вещи, рутина, шаблон, правила и инструкции, статус-кво или люди, всегда соглашающиеся или делающие вид, что соглашаются.

Зигзаги просто не могут продуктивно трудиться в хорошо структурированных ситуациях. Их раздражают четкие вертикальные и горизонтальные связи, строго фиксированные обязанности и постоянные способы работы. Им необходимо иметь большое разнообразие и высокий уровень стимуляции на рабочем месте. Они также хотят быть независимыми от других в своей работе. Тогда Зигзаг оживает и начинает выполнять свое основное назначение – генерировать новые идеи и методы работы. Зигзаги никогда не довольствуются способами, при помощи которых вещи делаются в данный момент или делались в прошлом. Зигзаги устремлены в будущее и больше интересуются возможностью, чем действительностью. Мир идей для них также реален, как мир вещей для остальных. Немалую часть жизни они проводят в этом идеальном мире, отсюда и берут начало такие их черты, как непрактичность, нереалистичность, наивность.

Зигзаг – самый восторженный и самый возбудимый из всех пяти фигур. Когда у него появляется новая и интересная мысль, он готов поведать ее всему миру! Зигзаги – неутомимые проповедники своих идей и способны мотивировать всех вокруг себя. Однако им не хватает политичности: они несдержанны, очень экспрессивны (говорят правду в глаза), что, наряду с их эксцентричностью, часто мешает им проводить свои идеи в жизнь. К тому же они не сильны в проработке конкретных деталей (без чего материализация идеи невозможна) и не слишком настойчивы в доведении идеи до конца (так как с утратой новизны теряется и интерес к идее).

**Время на выполнение:** 10 минут

**Тема 2.2 Общепсихологические законы формирования и смены установок**

## Внеаудиторная самостоятельная работа студента №8

### Перечень объектов контроля и оценки

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности ОК 2, ОК 3	Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения.ё Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	3 балла
3.5. Механизмы взаимопонимания в общении	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	
3.7 Причины, виды и способы разрешения конфликтов	Демонстрация умения оперативно осуществлять операции, предлагаемые преподавателем, делать анализ и давать оценку полученной информации, в т.ч. и с использованием программного обеспечения.	

### Критерии оценки:

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

### Текст задания

Проведение сопоставительного анализа «Межличностные отношения: дружба, любовь, вражда и одиночество».

**Время на выполнение:** 90 минут

## Тема 2.3 Диалог как организационный принцип коммуникативной деятельности

## Внеаудиторная самостоятельная работа студента №9

### Перечень объектов контроля и оценки

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности	Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения. Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести	3 балла

ОК 2, ОК 3	ответственность за их выполнение	
3.6 Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Оперативность поиска и и Демонстрировать взаимопонимание в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития. использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	
3.7 Причины, виды и способы разрешения конфликтов	Демонстрация умения оперативно осуществлять операции, предлагаемые преподавателем, делать анализ и давать оценку полученной информации, в т.ч. и с использованием программного обеспечения.	

#### Критерии оценки:

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

#### Текст задания

Изучение темы «Конструктивная критика» и составление критикующего выступления на любую самостоятельно выбранную публикацию или новость в СМИ.

**Время на выполнение:** 90 минут

#### Тема 2.4 Природа и причины конфликтов

#### Внеаудиторная самостоятельная работа студента № 10

#### Перечень объектов контроля и оценки

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
У.2 Использовать приемы саморегуляции в процессе межличностного общения. ОК 2, ОК 3	Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	3 балла
3.6 Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения	

	<p>Оперативность поиска и и Демонстрировать взаимопонимание в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия</p> <p>Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.</p> <p>использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.</p>	
3.8 Источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов	<p>Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения</p> <p>Демонстрация взаимопонимания в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия.</p>	

#### Критерии оценки:

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

#### Текст задания

Составление эссе на тему «От чего зависит, как будет вести себя человек в конфликте: от сложившейся ситуации или индивидуально- психологических особенностей самой личности»

**Время на выполнение:** 90 минут

#### Тема 2.5 Типология конфликтов. Разрешение конфликтов

#### Перечень объектов контроля и оценки

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
У.2 Использовать приемы саморегуляции в процессе межличностного общения. ОК 2, ОК 3	Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	
3.6 Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	<p>Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения</p> <p>Оперативность поиска и и Демонстрировать взаимопонимание в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия</p> <p>Оперативность поиска и использования необходимой</p>	3 балла

	информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития. использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	
3.8 Источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Демонстрация взаимопонимания в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия.	

### Критерии оценки:

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

### Контрольная работа № 6.

#### Текст задания

1. Определите типичную для вас стратегию поведения в конфликте.
2. Укажите, какие стратегии поведения следует применять в следующих ситуациях:
  - истинные интересы скрываются, но доводы одинаково убедительны;
  - одинаково значимы цели и важны подходы обеих сторон;
  - принятие решения должно быть быстрым и вы убеждены в своей правоте;
  - через определенное время конфликтная ситуация разрешится сама собой;
  - решение проблемы важнее для партнера, чем для вас.
3. Обращение к посредничеству в конфликте – это проявление мудрости или слабости?
4. Участником каких конфликтов вам чаще всего приходится быть? Чем вы это объясните?
5. Какие конфликты, на ваш взгляд, являются самыми трудноразрешимыми и почему?
6. От чего зависит, как будет вести себя человек в конфликте: от сложившейся ситуации или от индивидуально-психологических особенностей самой личности?

**Время на выполнение:** 90 минут

### Тема 3.1 Ложь в процессе общения

#### Перечень объектов контроля и оценки

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
У.2 Использовать приемы саморегуляции в процессе межличностного общения. ОК 2, ОК 3	Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	3 балла
3.6 Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Оперативность поиска и и Демонстрировать взаимопонимание в общении: идентификация, эмпатия,	

	рефлексия Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития. использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	
3.8 Источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Демонстрация взаимопонимания в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия.	

#### Критерии оценки:

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

#### Контрольная работа № 7.

##### Текст задания

Техника обнаружения лжи позволит человеку, подозревающему обман, оценить, насколько основательны или безосновательны его подозрения. Но эта техника может оказаться полезной и для самого лжеца; указать ему, что на этот раз обстоятельства против него, и не джать ему пуститься во все тяжкие, удержать от дальнейшей лжи. Чтобы обнаружить ложь, необходимо ответить на 38 вопросов.

#### Полный список вопросов верификатора

	Затрудняет выявление, если...	Облегчает выявление, если...
<b>I. Вопросы, касающиеся лжи</b>		
1. Есть ли у лжеца возможность подготовиться и предвидеть, когда именно ему придется солгать?	ДА: ответ уже был готов	НЕТ
2. Достаточно ли для лжи только одного умолчания?	ДА	НЕТ
3. Чувствует ли лжец при обмане какие-либо эмоции?	НЕТ	ДА, особенно если: А. должны быть скрыты или искажены негативные эмоции, такие как гнев, страх или расстройство; Б. нельзя проявлять никаких эмоций, и нет возможности прикрыть одну эмоцию другой



4. Будет ли лжец прощен, если сознается во лжи?	НЕТ (вынуждает лгать более успешно)	ДА (есть шансы добиться признания)
5. Высоки ли ставки, то есть велика ли награда или сурово ли наказание?	Шансы равны (высокие ставки могут способствовать повышению боязни разоблачения, но могут также и вынуждать лгать более успешно)	
6. Будет ли наказание в случае уличения суровым?	НЕТ: боязнь разоблачения понижается; но может привести и к потере бдительности	ДА: боязнь разоблачения повышается; но может вызвать страх незаслуженного обвинения и привести к ошибке неверия правде
7. Будет ли наказание суровым не только за сам акт лжи, но еще и за то, ради чего была предпринята ложь?	НЕТ	ДА: боязнь разоблачения повышается; человек может и вообще отказаться от лжи
8. Является ли ложь человеколюбивой, не приносящей лжецу никакой выгоды?	ДА: если лжец сам верит в это, то он почти не испытывает угрызений совести	НЕТ: угрызения совести усиливаются
9. Доверяет ли жертва лжецу, не испытывая даже никаких подозрений?	ДА	НЕТ
10. Удавалось ли лжецу успешно обманывать жертву ранее?	ДА: понижает боязнь разоблачения; а если жертве обнаружение обмана может принести какое-либо страдание, она может стать добровольной	НЕТ
11. Разделяют ли жертва и лжец общие ценности?	НЕТ: угрызения совести ослабляются	ДА: угрызения совести усиливаются
12. Санкционирована ли ложь?	ДА: угрызения совести ослабляются	НЕТ: угрызения совести усиливаются
13. Является ли ложь анонимной?	ДА: угрызения совести ослабляются	НЕТ
14. Знакомы ли лжец и жертва лично?	НЕТ	ДА: верификатору легче избежать ошибок, возникающих за счет индивидуальных различий в поведении
15. Вынужден ли верификатор скрывать свои подозрения от лжеца?	ДА: верификатор может увлечься собственной необходимостью скрывать подозрение и менее бдительно относиться к поведению лжеца	НЕТ

16. Располагает ли верификатор информацией, доступной только виновному?	НЕТ	ДА: можно попытаться использовать тест на знания виновного, если подозреваемого можно допрашивать
17. Присутствуют ли при обмане люди, знающие об обмане или подозревающие обман?	НЕТ	ДА: могут усилиться восторг надувательства, боязнь разоблачения или угрызания совести
18. Имеют ли лжец и верификатор одинаковое языковое, национальное или культурное происхождение?	НЕТ: больше ошибок в интерпретации признаков обмана	ДА: меньше ошибок в интерпретации признаков обмана
<b>II. Вопросы, касающиеся лжеца...</b>		
19. Опытен ли лжец?	ДА: особенно если он опытен именно в таком роде лжи	НЕТ
20. Изобретателен ли лжец, обладает ли он умом и богатой фантазией?	ДА	НЕТ
21. Хорошая ли у лжеца память?	ДА	НЕТ
22. Умеет ли лжец хорошо и убедительно говорить?	ДА	НЕТ
23. Пользуется ли лжец для усиления впечатления от речи «верными» мышцами лица?	ДА: легче скрыть или исказить выражение лица	НЕТ
24. Является ли лжец актером, умеющим пользоваться системой Станиславского?	ДА	НЕТ
25. Верит ли сам лжец в то, что говорит правду?	ДА	НЕТ
26. Является ли лжец прирожденным лжецом или психопатом?	ДА	НЕТ
27. Уязвим ли лжец для страха, вины или восторга надувательства?	НЕТ	ДА
28. Стыдится ли лжец того, что он хочет скрыть?	Шансы равны (хотя чувство стыда и препятствует признанию, признаки стыда могут выдать ложь)	
29. Может ли подозреваемый испытывать страх, вину, стыд или восторг надувательства даже в случае собственной	ДА: интерпретация эмоциональных признаков невозможна	НЕТ: признаки этих эмоций являются признаками обмана

невиновности и полной честности?		
<b>III. Вопросы, касающиеся верификатора</b>		
30. Имеет ли верификатор репутацию человека, которого трудно обмануть?	НЕТ: особенно если лжецу уже удавалось обмануть его	ДА: усиливается боязнь разоблачения; может также усиливаться восторг надувательства
31. Имеет ли верификатор репутацию очень недоверчивого человека?	Шансы равны (такая репутация может ослабить угрызения совести, а также усилить боязнь разоблачения)	
32. Имеет ли верификатор репутацию справедливого человека?	НЕТ: лжец менее склонен испытывать угрызения совести	ДА: угрызения совести усиливаются
33. Является ли верификатор человеком, стремящимся избегать проблем и всегда думать о людях хорошо?	ДА: он, скорее всего, не заметит признаков обмана, и очень уязвим для ошибок	НЕТ
34. Имеет ли верификатор особые способности к интерпретации поведения?	НЕТ	ДА
35. Имеются ли у верификатора предубеждения против лжеца?	НЕТ	ДА: несмотря на всю свою бдительность, верификатор особенно склонен к совершению ошибок
36. Получит ли верификатор какую-либо выгоду, если не обнаружит ложь?	ДА: он будет сознательно или бессознательно игнорировать признаки обмана	НЕТ
37. Способен ли верификатор перенести неопределенность в вопросе о том, обманывают его или нет?	Шансы равны (возможны как ошибки веры лжи, так и ошибки неверия правде)	
38. Охвачен ли верификатор вспышкой ослепления?	НЕТ	ДА: лжец будет уличен, но также обвинен во лжи будет и невиновный человек

**Время на выполнение:** 90 минут

**Тема 3.2** Аутопсиходиагностика и психологические техники общения

**Перечень объектов контроля и оценки**

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
---	---------------------------------------	------------------------

У.2 Использовать приемы саморегуляции в процессе межличностного общения. ОК 2, ОК 3	Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	
3.6 Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	<p>Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения</p> <p>Оперативность поиска и и Демонстрировать взаимопонимание в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия</p> <p>Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.</p> <p>использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.</p>	3 балла
3.8 Источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов	<p>Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения</p> <p>Демонстрация взаимопонимания в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия.</p>	

**Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

**Контрольная работа № 8.**

**Текст задания**

Психологическая техника формирования аттракции.

Аттракция - это возникновение привлекательности одного человека для другого. А.Ю. Панасюк считает аттракцию важным фактором управленческого общения и формирует своеобразный закон управленческого общения: при прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают теплые чувства (симпатию, привлекательность, любовь и т.д.), и наоборот, труднее принимают (а нередко отвергают) позицию того, к которому испытывают отрицательное чувство (неприязнь, антипатию, ненависть и т.п.). А.Ю. Панасюк разработал психологические приемы формирования аттракции. Их совокупность и составляет суть психотехники ее формирования.

1. Психологический прием «Имя собственное».

Когда произносится вслух имя, отчество человека, с которым вы общаетесь, то тем самым вольно или невольно оказываете:

- внимание этой личности;
- внимание к данной личности - это и утверждение личности;

- подтверждение человеку того, что он - личность, это не может не вызвать у него чувства удовлетворения;
- чувство удовлетворения всегда сопровождается положительными эмоциями;
- человек всегда стремится к тому, что (кто) вызывает у него положительные эмоции;
- если некто стремится к тому, кто вызывает положительные эмоции, то он вольно или невольно притягивает к себе, то есть формирует аттракцию.

**Алгоритм психотехники формирования аттракции (А.Ю. Панасюк):** *Обращение к человеку по имени -> Внимание к данной личности -> Утверждение человека как личности -> Удовлетворение потребности утверждаться как личность -> Образование положительных эмоций -> Расположение источников у этих эмоций ->*

## **2. Психологический механизм формирования аттракции путем воздействия улыбкой.**

У людей, которые много улыбаются или смеются, со временем лицо вообще приобретает улыбающееся, дружелюбное выражение. Возможные формы улыбок:

**1. Непринужденная улыбка**, чем свободнее она нам кажется, тем ярче является выражением наивной, чистой радости. Такая улыбка является самой очаровательной формой в мимическом репертуаре, обладая исключительно приятным для окружающих содержанием.

**2. Вынужденная, деланная улыбка** в большинстве случаев препятствует открытости общения. Такая улыбка неожиданно возникает и так же неожиданно исчезает. При вынужденной улыбке уголки рта растягиваются и при этом не поднимаются. Вынужденная улыбка нередко используется в качестве компенсации.

**3. Приторная улыбка** - этот вид улыбки можно установить по чуть более заметному растяжению губ, производя утрированное, слегка наигранное впечатление, выражая больше того, что испытывают на самом деле.

**4. Усмешка.** Различие между улыбкой и усмешкой в том, что губы остаются сомкнутыми в довольно напряженном состоянии. В этом виде улыбки выражается некоторое волевое усилие. По напряжению и сомкнутым губам можно судить о повышенном внимании и особом мнении о происходящем.

**5. Ухмылка.** Этот улыбка - гримаса. По такой улыбке можно судить о том, что перед вами наглец, мерзавец или провоцирующий коварный человек. Опущенные вниз уголки рта («кислая» реакция) придают лицу выражение «переполненного сарказмом» человека.

**Психологические основы воздействия улыбки** (по А.Ю. Панасюку):

- Искренняя улыбка - это сигнал дружеского отношения. Приятное, улыбающееся лицо сигнализирует: «я вам друг».
- Смысл, заложенный в слове «друг», - это защита, поддержка.
- Улыбка, несущая информацию о дружеском отношении, удовлетворяет человеческую потребность в защищенности.
- Чувство удовлетворенности вызывает у человека положительные эмоции.
- Человек всегда стремится к тому, кто (что) вызывает у него положительные эмоции.
- Если некто вызывает положительные эмоции, то он вольно или невольно формирует аттракцию.

**Добрая улыбка -> Сигнал: «Я ваш друг» -> Расположение к источнику у этих эмоций -> Друг обеспечивает защищенность -> Удовлетворение потребности в защите -> Образование положительных эмоций -> Расположенность к источнику положительных эмоций ->**

## **3. Психологический прием “Золотые слова” притягивает людей друг к другу.**

Использование комплимента в общении будет приемом формирования аттракции. Комплимент - это динамическая система логически упорядоченных вербальных знаков, несущих позитивную, подчеркивающую значимость личности информацию.

Комплименты - это слова и выражения, содержащие небольшое преувеличение положительных качеств человека, при произнесении которых срабатывает психологический феномен внушения, вследствие чего человек старается «дорастить» до тех качеств, которые подчеркнуты в комплименте. Комплимент вызывает у вашего собеседника удовлетворение сразу двух потребностей:

- в усовершенствовании какой-то своей черты характера, способности, привычки, умения;
- в удовлетворении своей установки на критику партнера по деловому разговору.

Противопоказаний комплинтам практически нет. В общении с людьми необходимо как можно чаще делать им комплименты, соблюдая при этом простые правила:

- комплимент должен отражать только положительные качества без двойственного смысла, когда качество можно оценивать и как положительное, и как отрицательное;
- отраженное в комплименте положительное качество должно иметь лишь небольшое преувеличение;
- нельзя делать комплимент относительно тех качеств, от которых человек стремится избавиться;
- комплимент не должен давать рекомендаций и поучать;
- к комплименту нельзя делать добавок, которые превращают его в «ложку дегтя».

#### **Психологический механизм формирования аттракции путем комплиментарного воздействия на личность:**

1. Воздействие комплиментом - эмоциональная завышенная оценка качеств личности.
2. Возникновение эффекта внушения.
3. Следствие внушения - удовлетворение потребности «выглядеть» лучше.
4. Следствие удовлетворения потребности - образование положительных эмоций.
5. Расположенность к источнику комплиментарного воздействия.

**Комплимент -> Эффект внушения -> Удовлетворение потребности в совершенствовании -> Образование положительных эмоций -> Расположенность к источнику положительных эмоций**

**Время на выполнение:** 90 минут

### **Тема 3.3 Нравственно- психологические аспекты отношений в коллективе**

#### **Практическое занятие № 4**

##### **Перечень объектов контроля и оценки**

<b>Наименование объектов контроля и оценки</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Оценка (кол-во баллов)</b>
У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности ОК 2, ОК 3	Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения. Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	
У.2 Использовать приемы	Умения выполнять поставленные	3 балла

саморегуляции в процессе межличностного общения. ОК 2, ОК 3	профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	
3.4 Виды социальных взаимодействий	Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов выполнения поставленной задачи, объективная оценка своей работы, самоанализ и коррекция результатов собственной работы; навыки составления сообщений на заданную тему, презентаций по пройденному и дополнительному материалу.	
3.6 Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Оперативность поиска и и Демонстрировать взаимопонимание в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития. использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	
3.7 Причины, виды и способы разрешения конфликтов	Демонстрация умения оперативно осуществлять операции, предлагаемые преподавателем, делать анализ и давать оценку полученной информации, в т.ч. и с использованием программного обеспечения.	

**Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

**Текст задания**

Самостоятельное изучение темы «Роль этики в общении», составление конспекта по теме «Человеческие отношения и мотивация к деятельности», «Деловое общение и психология коллектива». Определение психологических особенностей личности по практикуму «Познай себя»; работа с опросником «Какой ваш основной стиль руководства», «Эффективность руководства»

**Время на выполнение:** 80 минут

**Внеаудиторная самостоятельная работа студента №11**

**Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

**Текст задания**

Анализ мысли Платона: «Поступать несправедливо хуже, чем терпеть несправедливость».

Привести конкретные примеры, позволяющие понять его мысль

**Время на выполнение:** 80 минут

**Тема 3.4 Эмоциональная саморегуляция****Внеаудиторная самостоятельная работа студента №12****Перечень объектов контроля и оценки**

<b>Наименование объектов контроля и оценки</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Оценка (кол-во баллов)</b>
У.2 Использовать приемы саморегуляции в процессе межличностного общения. ОК 2, ОК 3	Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	3 балла
3.5. Механизмы взаимопонимания в общении	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личного развития.	
3.7 Причины, виды и способы разрешения конфликтов	Демонстрация умения оперативно осуществлять операции, предлагаемые преподавателем, делать анализ и давать оценку полученной информации, в т.ч. и с использованием программного обеспечения.	

**Критерии оценки:**

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

**Текст задания**

Подготовка презентации на тему «Стрессы и стрессовые состояния», «Профессиональное выгорание».

**Время на выполнение:** 90 минут

**Тема 3.5 Культура общения****Перечень объектов контроля и оценки**



Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
У.2 Использовать приемы саморегуляции в процессе межличностного общения. ОК 2, ОК 3	Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	
3.5. Механизмы взаимопонимания в общении	Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных заданий, профессионального и личностного развития.	3 балла
3.7 Причины, виды и способы разрешения конфликтов	Демонстрация умения оперативно осуществлять операции, предлагаемые преподавателем, делать анализ и давать оценку полученной информации, в т.ч. и с использованием программного обеспечения.	

#### Критерии оценки:

За выполнение задания выставляется – 3 балла.

За невыполнение задания – 0 баллов.

#### Контрольная работа № 9.

##### Текст задания

Тест «Этикет и культура Вашего общения»

1. Если тебя приглашает в гости человек, который тебе неприятен, примешь ли ты его приглашение?  
*а) да; б) только в исключительном случае; в) нет.*
2. Представь, что в гостях ты вынужден сидеть около человека, которого считаешь своим врагом. Как ты себя поведешь?  
*а) не буду обращать на него внимания;  
б) буду отвечать только на его вопросы;  
в) попытаюсь завязать с ним непринужденный разговор.*
3. Ты собираешься позвонить в одну квартиру. Внезапно слышишь, что за дверью возник семейный спор. Как ты поступишь?  
*а) все-таки позвоню; б) подожду, пока спор прекратится; в) уйду.*
4. Что ты сделаешь, если в гостях тебе предложат нелюбимое блюда?  
*а) несмотря на отвращение, съем его;  
б) скажу, что не могу этого сделать;  
в) пожалуюсь на отсутствие аппетита.*
5. Какой бутерброд со стола ты обычно выбираешь?  
*а) самый лучший; б) самый маленький; в) ближайший.*
6. Что ты сделаешь, если в компании внезапно наступит перерыв в разговоре?  
*а) подожду, пока кто-нибудь начнет разговор;*

*б) сам найду какую-нибудь тему.*

7. Представь, что ты попал в неприятную ситуацию. Расскажешь ли ты об этом своим знакомым?

*а) обязательно; б) только друзьям; в) ни одному человеку.*

8. «Добавляешь» ли ты что-либо от себя, пересказывая чужую историю?

*а) да; б) с незначительными «улучшениями»; в) нет.*

9. Носишь ли ты с собой фотографию любимого человека и показываешь ли ее другим людям?

*а) да; б) нет; в) никогда.*

10. Что ты делаешь, если не понимаешь рассказанной в компании шутки?

*а) смеюсь вместе с остальными; б) остаюсь серьезным;*

*в) прошу, чтобы кто-нибудь объяснил смысл этой шутки.*

11. Что ты предпринимаешь, если, находясь в компании, почувствуешь резкую головную боль?

*а) тихо терплю; б) прошу таблетку от головной боли; в) иду домой.*

12. Что ты делаешь, если, находясь в гостях, узнаешь, что по телевидению должны начать интересующую тебя программу?

*а) прошу, чтобы хозяин включил телевизор;*

*б) начинаю смотреть телевизор в соседней комнате, чтобы не помешать остальным гостям;*

*в) отказываюсь от интересующей меня передачи.*

13. Ты находишься в гостях. Когда ты чувствуешь себя лучше?

*а) когда я развлекаю гостей, находясь в центре внимания;*

*б) когда меня развлекают другие.*

14. Решаешь ли ты заранее, как долго будешь оставаться в гостях?

*а) нет; б) иногда; в) да.*

15. Корреспондент берет у тебя интервью.

*а) мне хочется, чтобы интервью было скорее опубликовано;*

*б) мне хотелось бы, чтобы это было уже в прошлом;*

*в) мне это совершенно безразлично.*

16. Можешь ли ты объективно оценивать людей, которых не можешь терпеть?

*а) безусловно; б) только в виде исключения; в) не задумывался над этим.*

17. Соглашаешься ли ты с мнением других людей, даже если оно справедливо, но для тебя неблагоприятно?

*а) не всегда; б) только если оно подтверждает мое мнение;*

*в) а, собственно говоря, зачем я должен это делать?*

18. Когда ты обычно прекращаешь спорить?

*а) чем скорее, тем лучше; б) когда спор не имеет никакого смысла;*

*в) после того, как сумею убедить своего оппонента.*

19. Если ты знаешь стихи, то будешь ли читать их в компании?

*а) с удовольствием; б) если об этом попросят; в) ни в коем случае.*

20. Представь, что ты живешь во времена графа Монте Кристо, сидишь в подземной тюрьме и внезапно узнаешь, что в соседней камере заключен твой самый злейший враг. Когда ты начнешь с ним перестукиваться?

*а) как можно скорее;*

*б) когда не смогу больше терпеть одиночества; в) никогда.*

21. Есть ли у тебя обыкновение встречать Новый год на главной площади города?

*а) да; б) нет; в) под Новый год я всегда сплю.*

Ответы собраны. Теперь наступает момент **подведения итогов.**

	А	б	В		а	б	в
1	20	5	10	11	5	10	0
2	0	5	25	12	0	5	10
3	5	10	0	13	20	5	
4	10	0	5	14	0	5	15
5	0	5	10	15	10	0	5
6	5	15		16	15	5	0
7	30	5	0	17	25	5	0
8	15	5	0	18	0	5	10
9	0	5	10	19	0	5	10
10	0	5	10	20	20	5	0
				21	5	0	10

В результате подсчета баллов ты можешь отнести себя к одной из следующих групп:

**280–300 баллов.** Возникает подозрение, что ты не всегда искренне отвечал. Проверь себя еще раз.

**200–280 баллов.** Ты можешь быть доволен собой, по меньшей мере, своими способностями к общению. Ты охотно проводишь свободное время среди людей и, наоборот, в любом обществе являешься желанным участником. Ты обладаешь живым умом, впечатлителен, хороший слушатель и рассказчик. Эти и некоторые другие способности приводят к тому, что ты часто являешься душой общества.

**100–200 баллов.** Твое отношение к общению нелегко определить. С одной стороны, ты обладаешь свойствами и наклонностями, которые делают тебя приятным членом общества. С другой стороны, прочие качества твоего характера как бы тормозят первые. В целом в

компании ты можешь чувствовать себя вполне удовлетворительно. Однако тебе нелегко приспособливаться к новому окружению. Это зависит также и от твоего настроения. Но среди людей, которые тебе приятны, ты чувствуешь себя довольно комфортно.

**50–100 баллов.** Как правило, ты любишь одиночество. В узком семейном кругу или кругу близких друзей ты чувствуешь себя значительно лучше, чем в большой компании. Кстати, многие знаменитые личности, вошедшие в историю, нередко принадлежали к этой категории людей.

**50 баллов и меньше.** Этот результат маловат. Тебе нужно стараться быть пообщительней.

**Время на выполнение:** 20 минут

## 6.2 Задания промежуточной аттестации

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результата	Оценка (кол-во баллов)
У.1 Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности У.2 Использовать приемы саморегуляции в процессе межличностного общения.	Использовать коммуникативно-информационный компонент. Демонстрировать методику успешного общения. Демонстрация приемов делового общения. Умения выполнять поставленные профессиональные задачи и нести ответственность за их выполнение	20 баллов
3.1. Знать взаимосвязь общения и деятельности. 3.2. Знать цели, функции и виды и уровни общения 3.3. Роли и ролевые ожидания в общении. 3.4 Виды социальных взаимодействий 3.5 механизмы взаимопонимания в общении 3.6. Техники и приемы общения, правила слушания, ведение беседы, убеждение 3.7 Причины, виды и способы разрешения конфликтов 3.8 Источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов	Понимать основные функции общения, определять виды общения структуру общения. Знать приемы делового общения и правила культуры поведения Демонстрация приемов делового общения и правил культуры поведения Демонстрировать взаимопонимание в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия	

### 6.2.1 Текст задания

#### 1. Направленность личности -это

- а. Навыки, умения
- б. Интересы, мировоззрение

- в. Пол, возраст
  - г. Широтамышления
- 2. Индивид - это**
- а. Любoй человек
  - б. Субъект социальных отношений
  - в. Совокупность особенностей, качеств личности
  - г. Человек осознавший себя личность
- 3. Укажите, что не относится к биопсихическим свойствам**
- а. Рост
  - б. Вес
  - в. Опыт
  - г. Размерноги
- 4. Стадия социализации, охватывающая пенсионеров, называется**
- а. Дотрудовая
  - б. Трудовая
  - в. Послетрудовая
  - г. Дошкольное образование
- 5. По своему определению социализация- это процесс становления**
- а. Индивида
  - б. Личности
  - в. Индивидуальности
  - г. Темперамента
- 6. В каком виде речевой деятельности участвуют два человека**
- а. Монологе
  - б. Диалоге
  - в. Полилоге
  - г. Ораторском выступлении
- 7. Визуальный контакт – это контакт**
- а. Глазами
  - б. Руками
  - в. Мыслями
  - г. Телом
- 8. Что не является опосредованным видом общения**
- а. Средства массовой информации
  - б. Письмо
  - в. Лицом к лицу
  - г. Внутренняя речь
- 9. Интерактивная сторона общения - это**
- а. Обмен информацией
  - б. Взаимодействие людей друг с другом
  - в. Восприятие и понимание людьми друг друга
  - г. Понимание мимики и жестов друг друга
- 10. Как называются официальные отношения в коллективе**
- а. Неформальные
  - б. Формальные
  - в. Деловые
  - г. Личные
- 11. Роль руководителя на различных стадиях формирования коллектива, бывает**
- а. Одинаковая
  - б. Различная
  - в. Никакая
  - г. С переменным исходом

- 12. Группа людей, объединенных общей целью и общественной значимой деятельностью - это**
- Коллектив
  - Корпорация
  - Кооперация
  - Коалиция
- 13. С каким человеком коллектив категорически отказывается общаться**
- Изолированным
  - Предпочитаемым
  - Отверженным
  - Уважаемым
- 14. Человек, как субъект социальных отношений - это**
- Личность
  - Индивид
  - Индивидуальность
  - Неотъемлемый член общества
- 15. Какая из перечисленных стадий не является стадией социализации личности**
- Дотрудовая
  - Послетрудовая
  - Рабочая
  - Трудовая
- 16. Процесс, обратный процессу становлению личности называется**
- Деграция
  - Мутация
  - Социализация
  - Гениальность
- 17. Что не является духовной потребностью человека**
- Чувства
  - Музыка
  - Мебель
  - Искусство
- 18. Что из перечисленного включено в опыт человека**
- Знание, умение
  - Интересы, склонности
  - Желание, идеалы
  - Чувство, эмоции
- 19. Что из перечисленного относится к невербальной стороне общения**
- Оптико-кинетическая система знаков
  - Монолог
  - Внутренняя речь
  - Диалог
- 20. Как называется речь которая поддерживается собеседником**
- Монолог
  - Диалог
  - Внутренняя речь
  - Выступление перед аудиторией
- 21. Наука, изучающая нормы пространственной и временной организации общения называется**
- Проксемика
  - Психология
  - Кинесика
  - Конфликтология

- 22. Восприятием и пониманием людьми друг друга является**
- а. Коммуникативнаясторонаобщения
  - б. Интерактивнаясторонаобщения
  - в. Перцептивнаясторонаобщения
  - г. Коллективноеобщение
- 23. Как называется передача каких-либо сведений**
- а. Информирование
  - б. Внушение
  - в. Убеждение
  - г. Доказательство
- 24. Какие люди обладают обаянием и притягательностью**
- а. Изолированные
  - б. Принятые
  - в. Звезды
  - г. Уважаемые
- 25. Группа людей, объединенных общей целью и общественно-полезной задачей, называется**
- а. Общество
  - б. Коллектив
  - в. Семья
  - г. Толпа
- 26. Обстановка в группе, способствующая психологическому комфорту каждой личности- это**
- а. Психологическийклимат
  - б. Социальныйклимат
  - в. Социально-психологическийклимат
  - г. Бытовойклимат
- 27. Совокупность общественных суждений, выражающих отношение коллектива к чему-либо- это**
- а. 1. Общественноемнение
  - б. 2. Общественноевлияние
  - в. 3. Общественноепорицание
  - г. 4.Общественная похвала
- 28. Что относится к биологическому свойству личности**
- а. Влечение
  - б. Умение
  - в. Массатела
  - г. Чувства
- 29. Какой период, включает в себя дотрудовая стадия личности**
- а. Весь период жизни до начала трудовой деятельности
  - б. Периодзрелостичеловека
  - в. Пенсионныйпериоджизни
  - г. Рабочийпериоджизничеловека
- 30. Что представляет человек как представитель рода человеческого**
- а. Индивидуальность
  - б. Личность
  - в. Индивид
  - г. Характер
- 31. Социализацияличности - это**
- а. Биологическиеотклонения в поведенииличности
  - б. Становление, противопоставлениялюдей, мыслей
  - в. Вхождение индивида в социальную среду и усвоением им социальных влияний

г. Формирование характера

**32. Как называется подталкивание к действию**

- а. Информирование
- б. Убеждение
- в. Побуждение
- г. Принуждение

**33. Общение большого количества людей называется**

- а. Социальным
- б. Групповым
- в. Межличностным
- г. Коллективным

**34. Стиль взаимодействия, основанный на личностном подходе называется**

- а. Ритуальный
- б. Манипулятивный
- в. Гуманистический
- г. Личностный

**35. Люди, с которыми общаются половина коллектива**

- а. Отверженные
- б. Принятые
- в. Изолированные
- г. Уважаемые

**36. Лучший путь создания психологического климата в коллективе это**

- а. Обычаи
- б. Традиции
- в. Привычки
- г. Опыт

**37. В психологии общения личность определяется как**

- а. Совокупность особенностей качеств
- б. Любой человек представитель рода человеческого рода
- в. Человек, как субъект социальных отношений и сознательной деятельности
- г. Совокупность характера, темперамента и знаний.

**38. Какой период относится к дотрудовой стадии**

- а. Стадия обучения
- б. Стадия умения
- в. Стадия навыков
- г. Стадия опыта

**39. Общее качество личности называется**

- а. Идеал
- б. Умение
- в. Способность
- г. Навык

**40. Важнейший институт стадии социализации - это**

- а. Школа
- б. Семья
- в. Трудовой коллектив
- г. Компания друзей

**41. К лингвистической системе знаков относится**

Жесты, мимика, пантомимика

- а. Смех, слезы, пауза
- б. Погоны, значки, эмблемы
- в. Прическа, одежда, обувь

**42. Длительное, последовательное изложение мыслей одним человеком называется**



- а. Монолог
- б. Диалог
- в. Полилог
- г. Аудит

**43. Люди, с которыми общается большинство коллектива это**

- а. Изолированные люди
- б. Предпочитаемые люди
- в. Принятые люди
- г. Отверженные люди

**44. Какой стадии социализации не существует**

- а. Дотрудовая
- б. Игровая
- в. Трудовая
- г. Посттрудовая

**45. Вербальная сторона общения включает в себя**

- а. Жесты
- б. Диалог
- в. Мимику
- г. Позу

**46. Психология - наука о**

- а. строении головного мозга
- б. функциях головного мозга
- в. психике человека и животного
- г. обучении и воспитании

**47. Психология считается самостоятельной областью научных знаний с**

- а. 1789 года
- б. 1870 года
- в. 1897 года
- г. 1798 года

**48. Первая экспериментальная психологическая лаборатория открылась в городе**

- а. Бонне
- б. Лейпциге
- в. Берлине
- г. Дрездене

**49. Первую в мире экспериментальную психологическую лабораторию создал**

- а. В. Вундт
- б. З. Фрейд
- в. У. Джеймс
- г. К. Гольдштейн

**50. Какой раздел психологии, изучает закономерности возникновения и функционирования психологического отражения в деятельности человека и животного**

- а. социальная психология
- б. психология труда
- в. общая психология
- г. зоопсихология

**51. Какая отрасль психологии, изучает взаимодействие человека и общества**

- а. психология труда
- б. юридическая психология
- в. социальная психология
- г. общая психология

- 52. Каким методам исследования личности относятся тесты, интервью, анкеты**
- а. организованным методам
  - б. эмпирическим методам
  - в. методам коррекции
  - г. методам психологического воздействия
- 53. К какому классу наук относится психология**
- а. естественных наук
  - б. гуманитарных наук
  - в. математических наук
  - г. психология занимает особое место в системе наук
- 54. Субъективный метод исследования сознания называется**
- а. рефлексия
  - б. самонаблюдение
  - в. интроспекция
  - г. ретроспекция
- 55. Человек как носитель сознания - это**
- а. индивид
  - б. индивидуальность
  - в. личность
  - г. субъект
- 56. Процесс, противоположный становлению личности называется**
- а. социализацией
  - б. деградацией
  - в. реабилитацией
  - г. дезориентацией
- 57. Осознаваемой причиной, лежащей в основе выбора действий и поступков, побуждением к действию является**
- а. стимул
  - б. потребность
  - в. мотив
  - г. поступок
- 58. Как называется своеобразие психики, проявляющаяся в чертах темперамента, характера, специфике интересов, качествах интеллекта**
- а. личность
  - б. индивид
  - в. субъект
  - г. индивидуальность
- 59. В каком возрасте человек осознает себя как личность**
- а. 25 лет
  - б. 2.3 года
  - в. 3. 7 лет
  - г. 4. в утробе матери
- 60. К 7 годам жизни у ребенка заканчивается формирование**
- а. психических процессов
  - б. роста
  - в. памяти
  - г. воображения
- 61. Человек как единое целое соединяет в себе две подструктуры, одна из них духовная, другая**
- а. речевая
  - б. биологическая

- в. коммуникативная
- г. зрительная

**62. Приспособление чувствительности к постоянно действующему раздражителю-это**

- а. взаимодействиеощущений
- б. контрастоощущений
- в. адаптация
- г. сенсбилизация

**63. Что не является эмоциями**

- а. удивление
- б. страх
- в. зависть
- г. радость

**64. Непосредственное переживание субъектом жизненного смысла в данный момент называется**

- а. эмоциями
- б. чувствами
- в. ощущениями
- г. инстинктом

**65. Высшей формой эмоционального отношения к предметам и явлениям действительности являются**

- а. эмоции
- б. чувства
- в. воля
- г. характер

**66. Что является сильным и относительно кратковременным эмоциональным состоянием сопровождаемым резко выраженными двигательными проявлениями**

- а. аффект
- б. стресс
- в. настроение
- г. раздражительность

**67. Временным снижением работоспособности под влиянием длительного воздействия нагрузки является**

- а. усталость
- б. утомление
- в. подавленность
- г. переутомление

**68. Сильное, устойчивое, всеохватывающее чувство, доминирующее над другими побуждениями человека и приводящее к сосредоточению на предмете всех его усилий и сил называется**

- а. страсть
- б. увлечение
- в. симпатия
- г. привязанность

**69. Эмоцией, возникающей в ситуациях угрозы биологическому или социальному существованию индивида и направленной на источник действительной или мнимой опасности является**

- а. стыд
- б. страх
- в. скорбь
- г. удивление

**70. Как называются чувства связанные с познавательными процессами**

- а. моральными

- б. нравственными
- в. интеллектуальными
- г. эстетическими

**71. Внешнее выражение эмоциональных психических состояний в движениях всего тела называется**

- а. мимикой
- б. пантомимикой
- в. эмоциями
- г. визуальным контактом

**72. Волевое качество личности, проявляющееся в быстром и правильном принятии решения в ситуации выбора называется**

- а. целеустремленность
- б. настойчивость
- в. выдержка
- г. решительность

**73. Человеком взрывного характера, неуравновешенным, подвижным, порывистым является**

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

**74. Кем было создано учение о связи темперамента с преобладающей в организме жидкостью**

- а. Павловым
- б. Гиппократом
- в. Гиппенрейтером
- г. Галеном

**75. Человека общительного, открытого, стремящегося к множеству межличностных контактов называют**

- а. интровертом
- б. экстравертом
- в. амбевертом
- г. индивидом

**76. Совокупность индивидуальных свойств личности, определяющих, присущие личности типичные формы и способы достижения целей и самопроявления в общении с другими людьми является**

- а. темперамент
- б. характер
- в. способности
- г. сознание

**77. Чувство собственного достоинства. Скромность, застенчивость, обидчивость, заносчивость - черты характера, выражающие отношение**

- а. к обществу
- б. к труду
- в. к самому себе
- г. к вещам

**78. Что представляет собой характер, как психическое явление**

- а. психический процесс
- б. психическое состояние
- в. психическое свойство
- г. психическую деятельность

- 79. Особый вид речи, характеризующийся отрывочностью, ситуативностью и используемый для планирования деятельности называется**
- а. диалогическая речь
  - б. монологическая речь
  - в. письменная
  - г. внутренняя речь
- 80. Вид внимания выражающийся в сосредоточении на каком-либо объекте в силу его способностей называется**
- а. произвольное внимание
  - б. непроизвольное внимание
  - в. послепроизвольное внимание
  - г. зрительное внимание
- 81. Причиной возникновения послепроизвольного внимания является**
- а. отсутствие цели
  - б. наличие цели
  - в. новизна цели
  - г. эмоциональная значимость объекта
- 82. Степень сосредоточения сознания на определенном объекте называется**
- а. объемом внимания
  - б. концентрацией внимания
  - в. распределением внимания
  - г. переключением внимания
- 83. Как называются черты характера, выражающиеся в умении человека сознательно регулировать свою деятельность**
- а. интеллектуальные черты
  - б. эмоциональные черты
  - в. моральные черты
  - г. волевые черты
- 84. Малая группа- эта группа людей занятая общим делом и имея численность людей от**
- а. 2-3 до 20-30 человек
  - б. 4-7 до 10-15 человек
  - в. 10-15 до 40-60 человек
  - г. 40-60 до 100-120 человек
- 85. Понятие интеллект, включает в себя**
- а. врожденный вид поведения
  - б. совокупность врожденных или приобретенных при жизни общих умственных способностей
  - в. задержка в психическом развитии человека
  - г. отождествление ребенком себя с человеком определенного пола
- 86. Инстинкт - это**
- а. врожденный вид поведения, передающийся по наследству или возникающий в результате естественного созревания человека
  - б. приобретение или начало функционирования какой либо формы поведения человека
  - в. обращенность сознания и интересов человека на самого себя
  - г. понятие, обозначающее совокупность психологических качеств личности
- 87. Кто такой лидер в социальной психологии**
- а. понятие, обозначающее совокупность психологических качеств личности
  - б. член социальной группы, чей авторитет, власть и полномочия безоговорочно признаются остальными
  - в. задержка в психическом развитии
  - г. любой человек

**88. Инфантильность - это**

- а. проявление детскости в психологии и поведении человека, который вышел уже из детского возраста
- б. депрессивное состояние человека
- в. эмоциональный подъем в поведении человека
- г. обычное состояние человека

**89. Что включает в себя понятие мотивация**

- а. автоматическое движение
- б. процесс и результат приобретения человеком знаний
- в. динамический процесс физиологического и психологического управления поведением человека
- г. способность человека к научению

**90. Учение о способе изучения и познания психологии человека, созданное ученым-психологом и психиатром, называется**

- а. психоанализ
- б. психотерапия
- в. профессиограмма
- г. ориентировочный рефлекс

**91. Теория и практика оценки психологических свойств, процессов и состояний человека при помощи научно проверенных методов, называется**

- а. психокоррекция
- б. психодиагностика
- в. психология
- г. педагогика

**92. Целенаправленное изменение психологии или поведения здорового человека, нуждающегося в оказании психологической помощи, посредством методов психологического воздействия на него, называется**

- а. психокоррекция
- б. подражание
- в. педология
- г. патопсихология

**93. Оценивание человеком своих собственных психологических качеств и поведения, достижений и неудач, достоинств и недостатков, называется**

- а. равновесие
- б. самооценкой
- в. самоактуализацией
- г. рефлекс условный

**94. Социально- психологическая теория, объясняющая процесс приобретения человеком жизненного опыта на основе социальных влияний и связанных с ними подкреплений и наказаний, называется**

- а. теория черт личности
- б. убеждение
- в. теория социального-научения
- г. усвоение

**95. Процесс приобретения человеком новых знаний, умений и навыков или изменения старых, называется**

- а. условно развитие
- б. учебная деятельность
- в. факторы развития
- г. теория ролей

- 96. Прижизненно складывающаяся устойчивая психофизиологическая система, включающая в себя элементы психологии и физиологии человека и определяющая его индивидуальность, характерное для него мышление и поведение, называется**
- эмпатией
  - эмоциями
  - характером
  - чертой личности
- 97. Отрицательная черта характера человека, выражающаяся в его стремлении к личному благополучию, не считаясь с благом и интересами других людей, называется**
- эгоизм
  - характером
  - эмпатией
  - чертой личности
- 98. Способность человека к сочувствию и переживанию другим людям, к пониманию их состояния, готовность оказать им посильную помощь**
- эгоизмом
  - эмпатией
  - социализацией
  - деградацией
- 99. Значительное по количественному составу социальное объединение людей, образованное на основании какого-либо абстрагированного социально-демаграфического признака: пола, возраста, национальности. Профессиональной принадлежности, социального или экономического положения называется \_**
- групповой динамикой
  - большой группой
  - малой группой
  - толпой
- 100. Направление исследований в социальной психологии, в котором изучается процесс возникновения, функционирования развития различных групп называется-**
- групповой динамикой
  - заражением
  - гомеостазом
  - доминантой
- 101. Что называют индивидуальными особенностями людей, от которых зависит приобретение ими знаний, умений и навыков, а также успешность выполнения различных видов деятельности**
- характером
  - умом
  - способностью
  - сохранением
- 102. Положение человека в системе внутригрупповых отношений, определяющее степень его авторитета в глазах остальных участников группы является**
- статус
  - деятельность
  - стимул
  - стиль
- 103. Чрезмерная увлеченность человека чем-либо. сопровождаемая снижением контроля за своим поведением, не критичностью в суждениях об объекте своей увлеченности называется**

- а. страстью
- б. фанатизмом
- в. чувством
- г. эгоцентризмом

**104. Продуктивность и качество совместной работы людей в малой группе называется**

- а. дружбой
- б. деловыми отношениями
- в. эффективность деятельности группы
- г. негативизм

**105. Состояние чрезмерной веселости, обычно не вызванное какими-либо объективными обстоятельствами называется**

- а. фантазией
- б. эйфорией
- в. чувством
- г. счастьем

**106. Коммуникативной структурой малой группы называется**

- а. совокупность связей между её членами
- б. частота и устойчивость
- в. относительное число взаимных предпочтений
- г. Социометрический статус членов группы

**107. Психологический климат группы обозначается как**

- а. проявление ряда социально-психологических феноменов
- б. качественная характеристика межличностных отношений в группе
- в. психологическая компетентность в межличностном общении
- г. стиль руководства и организованная культура

**108. Групповая сплоченность используется для обозначения**

- а. социально-психологических характеристик группы
- б. эмоциональной привлекательности группы
- в. поведением группы
- г. степени выраженной комфортности

**109. Лидерство в малой группе обозначается как**

- а. харизма индивида
- б. феномен воздействия и влияния индивида на мнения, оценки личностей
- в. проявления авторитарного стиля руководства
- г. неподчинение

**110. Г.Г. Дилигенский выделяет три уровня развития больших социальных групп, определите уровень который не участвует в развитии**

- а. типологический
- б. идентификационный
- в. спонтанный
- г. интегрированный

**111. Толпой называют скопление людей, которой присущ один из признаков**

- а. многочисленность
- б. весёлость
- в. неконтактность
- г. организованность

**112. Активной толпой является всякая толпа, находящаяся в состоянии**

- а. панического страха
- б. эмоционального возбуждения
- в. подавленности психики
- г. истерического смеха



- 113. Термин «слух» обозначает**
- а. форму искаженной информации о значимом объекте
  - б. психическое заражение
  - в. психологическую атаку
  - г. проявление психики
- 114. Подопределение «паники»**
- а. стихийно возникающее, дезорганизованное состояние и поведение больших масс людей.
  - б. крупные аварии, большое скопление людей
  - в. конкретные действия людей
  - г. определенные действия в группе
- 115. В каком году У. Самнер предложил впервые концепцию этноцентризма**
- а. 1322
  - б. 1906
  - в. 1897
  - г. 2002
- 116. Как обозначается «своя» группа в социальной психологии**
- а. Я-концепция
  - б. ин-группа
  - в. аут-группа
  - г. референтная группа
- 117. Как обозначается «чужая» группа в социальной психологии**
- а. Референтная группа
  - б. аут-группа
  - в. ин-группа
  - г. рок-группа
- 118. Термин «этнический признак» включает в себя**
- а. совокупность критериев и параметров, связанных с пониманием этнической группы.
  - б. понятие базового механизма
  - в. сложные процессы дифференциации
  - г. враждебность, антогонизм
- 119. Понятие социальная идентичность включает в себя**
- а. повышенную чувствительность статуса и власти
  - б. осознание индивидом своей принадлежности к конкретным социальным группам
  - в. динамическую характеристику психических процессов
  - г. способность организма запоминать и реагировать
- 120. Термин «межгрупповая дифференциация» обозначается как**
- а. установление различий между своей и чужой группой
  - б. положение человека в системе межгрупповых отношений
  - в. желание и готовность действовать определенным образом
  - г. небольшая по численности совокупность людей
- 121. Труднорешимое противоречие, возникающие между людьми и вызванное несовместимостью взглядов, интересов называется**
- а. компенсация
  - б. конфликт
  - в. дистресс
  - г. инсайт
- 122. Состояние неудовлетворенности человека какими-либо обстоятельствами его жизни, связанной с наличием у него противоречащих друг другу интересов, стремлений и потребностей называется**
- а. Конфликт внутрличностный
  - б. Потребность

- в. Рефлексия
  - г. Напряженность
- 123. Плохая передача информации которая является причиной ,так и следствием конфликта называется**
- а. Неудовлетворенные коммуникации
  - б. Интегрирование
  - в. Избегание
  - г. Доминирование
- 124. Совокупность приемов и способов воздействия на оппонента, ориентированная на введение его в заблуждение и побуждающая к действиям и высказываниям, наносящим ущерб его интересам называется**
- а. Проблема
  - б. Манипулятивные тактики
  - в. Катарсис
  - г. Лидерство
- 125. Слова, действие (или бездействие), которые могут привести к конфликту называются**
- а. конфликтогены
  - б. Инцидент
  - в. Депрессия
  - г. Воля
- 126. Накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта называется**
- а. Конфликт
  - б. Конфликтная ситуация
  - в. Инцидент
  - г. Интерес
- 127. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта это**
- а. Инцидент
  - б. Конфликтная ситуация
  - в. Конфликт
  - г. Агрессия
- 128. Противоречие между ожиданиями и требованиями отдельной личности и сложившимися в группе нормами поведения называется**
- а. Внутриличностный конфликт
  - б. Межличностный конфликт
  - в. Конфликт между личностью и группой
  - г. Межгрупповой конфликт
- 129. Конфликт внутри формальных, неформальных групп называется**
- а. Межгрупповой конфликт
  - б. Межличностный конфликт
  - в. Внутригрупповой конфликт
  - г. Конфликт между личностью и группой
- 130. Интерактивное состояние, проявляемое в разногласиях, различных противоречий различного характера между индивидами и группой называется**
- а. Организационный конфликт
  - б. Внутриличностный конфликт
  - в. Конфликт
  - г. Конфликт между личностью и группой
- 131. Определенная система мероприятий, нацеленных на информирование людей, выбирающих или собирающихся сменить профессию называется**
- а. Профессиональная ориентация

- б. Профессиональное самоопределение
  - в. Эмпатия
  - г. Статус
- 132. Выбор людьми профессии на основании анализа и оценки своих внутренних ресурсов**
- а. Профессиональная ориентация
  - б. Профессиональносамоопределение
  - в. Способности
  - г. Социально-психологический тренинг
- 133. Составление профессиограмм, психография, обоснование психологических требований к субъекту труда обозначается как**
- а. Классификация профессии
  - б. Адаптация к профессии
  - в. Обучение
  - г. воспитание
- 134. Информирование о видах профессий, о способах овладения ими и правильного их выбора, составление банков данных о мире профессий, пропаганда общественно значимых профессий называется**
- а. Адаптация профессии
  - б. Профессиональное просвещение
  - в. Профессиональная консультация
  - г. Выбор профессии
- 135. Помощь человеку в выборе профессии на основе изучения и оценки его способностей и функциональных возможностей, которая осуществляется путем проведения серии комплексных психолого-педагогических и медицинских мероприятий**
- а. Адаптация к профессии
  - б. Профессиональная консультация
  - в. Профессиональное просвещение
  - г. Подготовка к должности
- 136. Швейцарский психиатр, психолог, основатель аналитической психологии**
- а. К.Г. Юнг
  - б. П.М. Якобсон
  - в. М.Г. Ярошевский
  - г. Э. Толмен
- 137. Содействие в приспособлении человека к профессиональным, социальным и психологическим факторам трудовой дисциплины**
- а. Социально-обусловленный выбор
  - б. Адаптация к профессии
  - в. Профессиональное самоопределение
  - г. Психологическое обследование
- 138. Способ людей находить взаимопонимание, налаживать деловые и личные контакты, сотрудничать друг с другом называется**
- а. Настроение
  - б. Психологическая совместимость людей
  - в. Рефлексия
  - г. Психологический климат
- 139. Центр нашего сознания, благодаря которому мы воспринимаем себя чувствующими, мыслящими**
- а. Эго
  - б. Я-концепция
  - в. Самосознание

- г. Сознание
- 140. Мысли, чувства, воспоминания, конфликты, которые когда-то осознавались, но затем были вытеснены из памяти по К.Г. Юнгу называются**
  - а. Личноебессознательное
  - б. Эго
  - в. Я-концепция
  - г. Сознание
- 141. Хранилище мыслей и чувств, являющихся общими и одинаковыми для всего человечества называется**
  - а. Персона
  - б. Коллективноебессознательное
  - в. Личное бессознательное
  - г. Самосознание
- 142. Общественное публичное лицо, то, как мы проявляем себя в отношениях с другими людьми**
  - а. Персона
  - б. Тень
  - в. Самость
  - г. Авторитаризм
- 143. Она представляет темную, дурную, сторону личности, которая была подавлена вследствие своей общественной неприемлемости**
  - а. Тень
  - б. Самость
  - в. Персона
  - г. Сознание
- 144. Одна из основных категорий социальной психологии в целом и социальной психологии личности, в частности**
  - а. Социальная установка
  - б. Социальная адаптация
  - в. Я-коцепция
  - г. Социальный климат
- 145. Социальные и природные условия развития и социализации личности, которые обусловлены ее проживанием в составе больших социальных общностей называются**
  - а. Мезофакторы
  - б. Макрофакторы.
  - в. Микрофакторы

Социально-психологическая основа

- 146. Детерминанты социализации личности, обусловленные ее проживанием в составе общностей средней величины**
  - а. Мезофакторы
  - б. Мазофакторы
  - в. Микрофакторы
  - г. Антифакторы
- 147. Процесс формирования привлекательности какого-либо человека для воспринимающего называется**
  - а. Аттракция
  - б. Восприятие
  - в. Индивидуализация
  - г. Анализ
- 148. Функция общения связана с регуляцией эмоциональной сферой человека**
  - а. Межличностная аттракция

- б. Аффективно-коммуникативная
  - в. Рефлексия
  - г. Идентификация
- 149. Что называется способностью человека сосредоточиться на самом себе**
- а. Рефлексия
  - б. Самооценка
  - в. Поведение
  - г. Роль
- 150. Совокупность людей, выделенная на основе какого-либо одного или нескольких признаков называется**
- а. Группа
  - б. Заражение
  - в. Интуиция
  - г. публика
- 151. Труднорешимое противоречие, возникающие между людьми и вызванное несовместимостью взглядов, интересов называется**
- а. компенсация
  - б. конфликт
  - в. дистресс
  - г. инсайт
- 152. Состояние неудовлетворенности человека какими-либо обстоятельствами его жизни, связанной с наличием у него противоречащих друг другу интересов, стремлений и потребностей называется**
- а. Конфликтвнутриличностный
  - б. Потребность
  - в. Рефлексия
  - г. Напряженность
- 153. Конфликт направленный на достижение конкретного результата**
- а. Реалистические конфликты
  - б. Интегрирование
  - в. Избегание
  - г. Внутриличностный конфликт
- 154. Конфликт который имеет своей целью открытое выражение накопившихся отрицательных эмоций**
- а. Проблема
  - б. Нереалистические конфликты
  - в. Катарсис
  - г. Лидерство
- 155. Нарушение эффективного взаимодействия и приносящие вред обеим сторонам**
- а. Деструктивный конфликт
  - б. Инцидент
  - в. Депрессия
  - г. Воля
- 156. Накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта называется**
- а. Конфликт
  - б. Конфликтная ситуация
  - в. Инцидент
  - г. Интерес
- 157. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта это**
- а. Инцидент
  - б. Конфликтная ситуация

- в. Конфликт
  - г. Агрессия
- 158. Противоречие между ожиданиями и требованиями отдельной личности и сложившимися в группе нормами поведения называется**
- а. Внутриличностный конфликт
  - б. Межличностный конфликт
  - в. Конфликт между личностью и группой
  - г. Межгрупповой конфликт
- 159. Конфликт внутри формальных, неформальных групп называется**
- а. Межгрупповой конфликт
  - б. Межличностный конфликт
  - в. Внутригрупповой конфликт
  - г. Конфликт между личностью и группой
- 160. Интерактивное состояние, проявляемое в разногласиях, различных противоречий различного характера между индивидами и группой называется**
- а. Организационный конфликт
  - б. Внутриличностный конфликт
  - в. Конфликт
  - г. Конфликт между личностью и группой
- 161. Конфликты проявляющиеся между двумя и более людьми**
- а. Межличностный конфликт
  - б. Профессиональное самоопределение
  - в. Эмпатия
  - г. Статус
- 162. Выбор людьми профессии на основании анализа и оценки своих внутренних ресурсов**
- а. Профессиональная ориентация
  - б. Профессиональное самоопределение
  - в. Способности
  - г. Социально-психологический тренинг
- 163. «Ситуация, когда стороны (субъекты) взаимодействия преследуют какие-то свои цели, которые противоречат или взаимно исключают друг друга»**
- а. Социальный конфликт
  - б. Конфликт между личностью и группой
  - в. Внутриличностный конфликт
  - г. Конфлиноген
- 164. Противоречие, из-за которого и ради разрешения которого стороны вступают в борьбу**
- а. Конфлиноген
  - б. Предмет конфликта
  - в. Профессиональная консультация
  - г. Адаптация
- 165. Слова или действия которые приводят к конфликту**
- а. Агрессия
  - б. Конфликттоген
  - в. Адаптация
  - г. Удар
- 166. Швейцарский психиатр, психолог, основатель аналитической психологии**
- а. К.Г. Юнг
  - б. П.М. Якобсон
  - в. М.Г. Ярошевский
  - г. Э. Толмен

- 167. Способ людей находить взаимопонимание, налаживать деловые и личные контакты, сотрудничать друг с другом называется**
- Настроение
  - Психологическая совместимость людей
  - Рефлексия
  - Психологический климат
- 168. Центр нашего сознания, благодаря которому мы воспринимаем себя чувствующими, мыслящими**
- Эго
  - Я-концепция
  - Самосознание
  - Сознание
- 169. Мысли, чувства, воспоминания, конфликты, которые когда-то осознавались, но затем были вытеснены из памяти по К.Г. Юнгу называются**
- Личное бессознательное
  - Эго
  - Я-концепция
  - Сознание
- 170. Одна из основных категорий психологии в целом и психологии личности, в частности**
- Социальная установка
  - Социальная адаптация
  - Я-коцепция
  - Социальный климат
- 171. Процесс формирования привлекательности какого-либо человека для воспринимающего называется**
- Аттракция
  - Восприятие
  - Индивидуализация
  - Анализ
- 172. Нарастание остроты и размаха конфликтных действий, обусловленное обострением противоречий между оппонентами**
- Эволюция конфликта
  - Эскалация конфликта
  - Мотивация
  - Ненависть
- 173. Способ разрешения (урегулирования) конфликтов, совместная деятельность противоборствующих сторон по нахождению взаимоприемлемого решения проблемы называется**
- Переговоры
  - Посредничество
  - Поведение
  - Конфронтация
- 174. Очищение, освобождающее от аффекта, ранее вытесненного в подсознание и являющегося причиной невротического конфликта называется**
- Катарсис
  - Лидер
  - Девиантное поведение
  - Конфронтация
- 175. Процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленную связь называется**

- а. Взаимодействие
  - б. Гипноз
  - в. Девиантное поведение
  - г. Антогонист
- 176. Способ разрешения споров, состоящий в общении к арбитру**
- а. Эволюция конфликта
  - б. Арбитраж
  - в. Мотивация
  - г. Гомеостаз
- 177. Изменение самосознания личности, для которого характерно ощущение потери своего «Я» и мучительное переживание этого называется**
- а. Эволюция конфликта
  - б. Деперсонализация
  - в. Гомеостаз
  - г. Ненависть
- 178. Противоборство, противопоставление различных мнений, интересов, целей**
- а. Конфронтация
  - б. Логотерапия
  - в. Инцидент
  - г. Антогонист
- 179. Установление различий между собственной и другой группами, которое может служить предтечей конфликта**
- а. Межгрупповая дискриминация
  - б. Кризис
  - в. Инцидент
  - г. Идентификация
- 180. Скрытый, неявный конфликт, начальная стадия в развитии конфликта, характеризующаяся отсутствием открытых действий оппонентов**
- а. Конфликт латентный
  - б. Идентификация
  - в. Инцидент
  - г. Межгрупповая дискриминация
- 181. Посредник в конфликте**
- а. Лидер
  - б. Медиатор
  - в. Аппонент
  - г. Друг
- 182. Регулятивная система стабилизации личности, направленная на устранение или сведение до минимума чувства тревоги, вызванного внутриличностным конфликтом**
- а. Межличностные отношения
  - б. Защита психологическая
  - в. Межгрупповая дискриминация
  - г. Инцидент
- 183. Свободное высказывание идей членами группы по какому-либо вопросу. Методика стимуляции творческой активности, которая предполагает, что при обычных приемах обсуждения и решения проблем возникновению новаторских идей препятствуют контрольные механизмы сознания, которые сковывают поток этих идей под давлением стереотипов, привычных форм принятия решения называется**
- а. Протекционизм
  - б. Мозговая атака (брейншторминг)



- в. Межгрупповая дискриминация
  - г. Пограничная ситуация
- 184. Немотивированное поведение субъекта, проявляющееся в действиях, намеренно противоположных требованиям и ожиданиям других людей называется**
- а. Негативизм
  - б. Невротический-конфликт
  - в. Инцидент
  - г. Претензия
- 185. Материальная, социальная, политическая или духовная ценность, по поводу которой возникает противоборство сторон, стремящихся к обладанию или пользованию ею**
- а. Объект конфликта
  - б. Предмет конфликта
  - в. Претензия
  - г. Инцидент
- 186. Третья сторона в конфликте, призванная обеспечить конструктивное обсуждение и разрешение конфликта, однако сам не имеет полномочий принимать решение**
- а. Друг
  - б. Посредник
  - в. Оратор
  - г. Объект конфликта
- 187. Противоречие, лежащие в основеконфликта**
- а. Потребность
  - б. Предмет конфликта
  - в. Претензия
  - г. Объект конфликта
- 188. Содержащие противоречие и не имеющее однозначного решения соотношение обстоятельств и условия, в которых развивается деятельность личности или группы**
- а. Претензия
  - б. Проблемная ситуация
  - в. ненависть
  - г. Объект конфликта
- 189. Потенциал, уровень возможностей по утверждению своих интересов и целей в конфликте**
- а. Ранг Оппонента
  - б. Предмет конфликта
  - в. Самоактуализация
  - г. Самооценка
- 190. Стремление личности к возможности более полному развитию своих личностных возможностей**
- а. Самоактуализация
  - б. Роль
  - в. Самооценка
  - г. Соперничество
- 191. Способность личности осуществлять нравственный самоконтроль, самостоятельно формулировать для себя нравственные обязанности и производить самооценку совершаемых поступков**
- а. Совесть
  - б. Релаксация

- в. Сотрудничество
  - г. Роль
- 192. Положение субъекта в обществе или группе, определяющее его права и обязанности называется**
- а. Потребность
  - б. Статус
  - в. Третейский судья
  - г. Сублимация
- 193. Политика устрашения, подавления политических противников насильственными методами называется**
- а. Потребность
  - б. Террор
  - в. Третейский судья
  - г. Сублимация
- 194. Третья сторона в конфликте, решение которой является обязательными для оппонента**
- а. Сублимация
  - б. Третейский судья
  - в. Соперничество
  - г. Стереотип социализации
- 195. Форма межгруппового конфликта, когда группы с противоречивыми интересами поляризуются по этническому признаку**
- а. Эскалация конфликта
  - б. Этнический конфликт
  - в. Фобии
  - г. Стереотип социализации
- 196. Повышенное радостное настроение, состояние благодушия и безопасности, не соответствующая объективным обстоятельствам называется**
- а. Эмпатия
  - б. Эйфория
  - в. Фобии
  - г. Фрустрация
- 197. Неадекватные переживания страхов, охватывающих человека в определенной обстановке называются**
- а. Эмпатия
  - б. Фобии
  - в. Галлюцинации
  - г. Фрустрация
- 198. Переживании неудачи, блокировании целенаправленного поведения**
- а. Эмпатия
  - б. Фрустрация
  - в. Галлюцинации
  - г. Эйфория
- 199. Предварительные переговоры или соглашения, временные решения называются**
- а. Посредник
  - б. Фрустрация
  - в. Галлюцинации
  - г. Эйфория

**200. Отрицательное влияние, оказываемое стрессом на деятельность индивида, вплоть до ее полной дезорганизации**

- а. Медиатор
- б. Дистресс
- в. Инцидент
- г. Эйфория

**201. К видам компетентности не относят:**

- а. менеджерскую
- б. профессиональную
- в. коммуникативную
- г. квалификационную

**202. Процесс установления и развития контактов среди людей – это:**

- а. общение
- б. восприятие
- в. взаимодействие
- г. идентификация

**203. Результат А/затраты А = результат Б/затраты Б > 1 – это формула:**

- а. эффективного восприятия
- б. эффективного делового общения
- в. эффекта производственной деятельности организации
- г. нет правильного ответа

**204. Характеристика делового общения:**

- а. партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта
- б. общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела
- в. основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество
- г. 4. все ответы правильные

**205. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:**

- а. неформальное общение
- б. деловое общение
- в. конфиденциальное общение
- г. нет правильного ответа

**200. Величина степени информированности в организации ( $C_{и}$ ) должна быть:**

- а.  $C_{и} > 1,0$
- б.  $C_{и} = 1,0$
- в.  $C_{и} \leq 1,0$
- г.  $C_{и} \geq 1,0$

**207. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него – это:**

- а. восприятие
- б. коммуникация
- в. взаимодействие
- г. эмпатия

**208. Информация (с точки зрения теории информации) – это :**

- а. целенаправленное знание
- б. сведения, значимые для отправителя сообщения
- в. сведения о системе, снижающие неопределённость её состояния
- г. любые сведения, передаваемые от отправителя к получателю

**209. Этапы процесса коммуникации:**

- а. канал
- б. декодирование

- в. отправитель
- г. сообщение

**210. Обратная связь:**

- а. препятствует коммуникативному процессу
- б. способствует коммуникативному процессу
- в. иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу
- г. 4 все ответы правильные

**211. Какой элемент коммуникационного процесса может присутствовать, а может отсутствовать?**

- а. сообщение
- б. обратная связь
- в. канал
- г. отправитель

**212. Одноканальный процесс коммуникации – это коммуникация:**

- а. без обратной связи
- б. с истинной обратной связью
- в. с неистинной обратной связью
- г. с истинной и неистинной обратной связью

**213. Самый эффективный процесс коммуникации:**

- а. с истинной обратной связью
- б. без обратной связи
- в. с неистинной обратной связью
- г. все ответы правильные

**214. Процесс приёма информации не включает этап:**

- а. восприятия
- б. ощущения
- в. адаптации
- г. интерпретации

**215. К требованиям, предъявляемым к эффективному процессу коммуникации не относят:**

- а. обоюдная заинтересованность отправителя и получателя информации в коммуникации
- б. наличие истинной обратной связи
- в. наличие дружеских отношений между субъектами коммуникации
- г. субъекты коммуникации должны общаться на одном «языке»

**216. К требованиям, предъявляемым к сообщению, не относят:**

- а. ясность
- б. выразительность
- в. полнота
- г. корректность

**217. Требования, предъявляемые к сообщению:**

- а. краткость
- б. конкретность
- в. ясность
- г. все ответы правильные

**218. Наличие истинной обратной связи – это требование, предъявляемое:**

- а. сообщению
- б. процессу коммуникации
- в. процессу приёма информации
- г. процессу передачи информации

**219. К коммуникации в организации не относят:**

- а. неформальные коммуникации

- б. PR – коммуникации
  - в. вертикальные коммуникации
  - г. горизонтальные коммуникации
- 220. В организации наиболее эффективными являются коммуникации:**
- а. вертикальные восходящие
  - б. горизонтальные
  - в. вертикальные нисходящие
  - г. все ответы правильные
- 221. Виды коммуникации:**
- а. первичные и вторичные
  - б. главные и второстепенные
  - в. вербальные и речевые
  - г. вербальные и невербальные
- 222. Вербальные коммуникации – это:**
- а. язык телодвижений и параметры речи
  - б. устные и письменные
  - в. знаковые и тактильные
  - г. нет правильного ответа
- 223. Способы обеспечения коммуникации:**
- а. слушание
  - б. чтение
  - в. письмо
  - г. все ответы правильные
- 224. К межличностным барьерам коммуникации не относят:**
- а. барьеры восприятия
  - б. искажение сообщения
  - в. семантические барьеры
  - г. невербальные барьеры
- 225. К организационным барьерам не относят:**
- а. неумение слушать
  - б. информационная перегрузка
  - в. неудовлетворительная структура
  - г. искажение сообщения
- 226. К умению говорить не относят:**
- а. ориентироваться в общении на реакцию собеседника
  - б. оценивать уровень мышления собеседника
  - в. точно формулировать свои мысли
  - г. использовать нерефлексивное слушание
- 227. К основным принципам, на которых строится деловой разговор, не относят:**
- а. искусное использование методов внушения и убеждения
  - б. создание атмосферы взаимного доверия
  - в. умение заинтересовать собеседника
  - г. умение навязать свою точку зрения собеседнику
- 228. Качества, которые не способствуют овладению ораторским искусством:**
- а. аккуратность
  - б. обширные интересы
  - в. вежливость
  - г. отсутствие ассертивности
- 229. Качества, которые не способствуют овладению ораторским искусством:**
- а. твёрдая память
  - б. эмоциональность
  - в. интроверсия

г. гибкий ум

**230. Факторы, не способствующие эффективному выступлению:**

- а. отдавайте предпочтение длинным предложениям
- б. никаких скороговорок
- в. держите паузу
- г. берите в руки что поярче и расставляйте акценты

**231. Как произносить речи, не подчиняющие аудиторию:**

- а. поднявшись на трибуну, сразу начинайте
- б. оратором может быть человек любого темперамента
- в. пользуйтесь средствами невербальных коммуникаций
- г. приводите во время выступления много интересных примеров

**232. К эффективным приёмам слушания не относят:**

- а. активная поза слушающего
- б. умение задавать уточняющие вопросы
- в. активное слушание
- г. нерефлексивное слушание

**233. Виды слушания:**

- а. активный и пассивный
- б. рефлексивный и нерефлексивный
- в. уверенный и неуверенный
- г. контактный и неконтактный

**234. К рефлексивному слушанию не относят:**

- а. выяснение
- б. резюмирование
- в. перефразирование
- г. молча внимательно слушать собеседника

**235. Как быть внимательным во время беседы?**

- а. не доминируйте во время беседы
- б. не давайте волю эмоциям
- в. смотрите на собеседника
- г. не принимайте позы обороны

**236. Как избавиться от агрессивности во время разговора?**

- а. сдерживайтесь в меру
- б. если устали, извинитесь
- в. задавайте вопросы
- г. не спешите возражать

**237. Как преодолеть пассивность во время беседы?**

- а. не отмалчивайтесь
- б. уважайте желание оппонента говорить
- в. старайтесь не перебивать собеседника
- г. заранее не делайте выводов

**238. Что не относят к правилам эффективного слушания?**

- а. перестаньте говорить
- б. будьте терпеливы
- в. задавайте вопросы
- г. планируйте беседу

**239. Слушатель оценивает у оратора следующее:**

- а. Как вы держитесь на трибуне?
- б. Как вы говорите?
- в. Как вы одеты?
- г. Все ответы правильные

**240. К невербальным средствам коммуникации не относят:**

- а. нерефлексивное слушание
- б. взгляд
- в. тактильный контакт
- г. рефлексивное слушание

**241. Движения тела человека и визуальный контакт – это:**

- а. жест
- б. походка
- в. мимика
- г. все ответы правильные

**242. К параметрам речи в невербальных коммуникациях относят:**

- а. смех
- б. кашель
- в. вздох
- г. все ответы правильные

**243. К тактильному контакту в невербальных коммуникациях не относят:**

- а. поцелуй
- б. рукопожатие
- в. поглаживание
- г. жест

**244. К невербальным средствам коммуникации не относят:**

- а. параметры речи
- б. тактильный контакт
- в. рефлексивное слушание
- г. движения тела человека и визуальный контакт

**245. Если дистанция между общающимися составляет 0,51...1,2 м – это дистанция:**

- а. интимная
- б. социальная
- в. личная
- г. публичная

**246. Если дистанция между общающимися составляет 0...0,5 м – это дистанция:**

- а. публичная
- б. социальная
- в. интимная
- г. личная

**247. Если дистанция между общающимися составляет более 3,6 м – это дистанция:**

- а. интимная
- б. личная
- в. социальная
- г. публичная

**248. В условиях скученности людей не рекомендуется:**

- а. разговаривать даже со знакомыми
- б. проявлять эмоции
- в. в упор смотреть на других
- г. все ответы правильные

**249. Формальному общению соответствует дистанция:**

- а. более 3,6 м
- б. 0...0,5 м
- в. 0,51...1,2 м
- г. 1,21...3,6 м+

**250. Неформальному общению соответствует дистанция:**

- а. 0...0,5 м
- б. 0,51...1,2 м

в. более 3,6 м

г. 1,21...3,6 м

**251. В процессе общения ближе старается подойти к собеседнику:**

а. экстраверт

б. лицо с более высоким должностным статусом

в. невысокий мужчина

г. высокая женщина

**252. Самая удобная позиция для торгового агента во время презентации товара – это:**

а. позиция сотрудничества

б. угловая позиция

в. позиция соперничества

г. независимая позиция

**253. Позиции общающихся за прямоугольным столом:**

а. независимая, зависимая, угловая, сотрудничества

б. угловая, независимая, сотрудничества, соперничества

в. сотрудничества, противоборства, зависимая, угловая

г. зависимая, интимная, социальная, угловая

**254. К основным требованиям к речи как вербальному средству общения не относят:**

а. говорить в среднем темпе

б. говорить разборчиво

в. сначала думать, а потом говорить

г. высказываться коротко

**255. Упражнения для развития внятности речи:**

а. «Выступалки»

б. «Шепталки»

в. «Притворялки»

г. все ответы правильные

**256. К упражнениям для развития внятности речи не относят:**

а. «Кричалки»

б. «Выступалки»

в. «Распевалки»

г. «Шепталки»

**257. Речь спокойная, равномерная с остановками, без резко выраженных эмоций и мимики характерна для:**

а. сангвиника

б. холерика

в. флегматика

г. меланхолика

**258. Речь громкая и отчётливая, часто сопровождаемая жестами и выразительной мимикой характерна для:**

а. сангвиника

б. холерика

в. флегматика

г. меланхолика

**259. Речь часто слабая и тихая, иногда снижающаяся до шепота характерна для:**

а. сангвиника

б. холерика

в. флегматика

г. меланхолика



**260. Создаётся впечатление, что говорящий навязывает своё мнение в том случае, если речь:**

- а. слишком быстрая
- б. слишком громкая
- в. слишком медленная
- г. неразборчивая

**261. Речь состоящая из длинных фраз:**

- а. показывает эрудицию говорящего
- б. плохо воспринимается по смыслу
- в. свидетельствует о гибкости ума
- г. свидетельствует о неуверенности говорящего

**262. Неразборчивая речь:**

- а. снижает интерес у собеседника
- б. плохо воспринимается по смыслу
- в. вызывает мысль, что человек тянет время, либо тугодум
- г. создаёт впечатление, что говорящий навязывает своё мнение

**263. Виды рукопожатий:**

- а. «перчатка»
- б. доминирующее
- в. «косточки трещат»
- г. все ответы правильные

**264. Мимика обеспечивает окружающих информацией об:**

- а. интеллектуальных способностях личности
- б. эмоциональном состоянии индивида
- в. волевых возможностях личности
- г. нет правильного ответа

**265. Мимика определяется различным сочетанием положения:**

- а. глаз
- б. губ
- в. бровей
- г. все ответы правильные

**266. Наиболее информативными для определения эмоционального состояния индивида являются:**

- а. морщины на лице и брови
- б. брови и губы
- в. веки и глаза
- г. веки и губы

**267. Все разнообразные движения руками и головой, которые сопровождают разговор – это:**

- а. мимика
- б. жесты
- в. позы
- г. жесты и позы

**268. Жесты открытости:**

- а. пиджак расстегнут
- б. ладони рук прижаты к груди
- в. развёрнутые на встречу собеседнику руки с ладонями вверх
- г. все ответы правильные

**269. К жестам оценки не относят:**

- а. жесты с очками
- б. пощипывание переносицы
- в. потирание глаз

г. подбородок опирается на ладонь

**270. К жестам ожидания не относят:**

а. почёсывание руки

б. опора на стол с широко расставленными руками

в. подтирание ладоней

г. руки на спиной, одна рука сильно сжимает запястье

**271. К жестам подозрительности и скрытности не относят:**

а. рука прикрывает рот

б. прикосновение к носу

в. пощипывание переносицы

г. почёсывание шеи и оттягивание воротника

**272. Взгляд сверху вниз(при откинутой голове) – это:**

а. чувство превосходства, высокомерие

б. признак инертности, равнодушия, скуки

в. скепсис, недоверие

г. нет правильного ответа

**273. Суженный или прищуренный взгляд – это:**

а. обнаруживает чувство превосходства

б. либо сконцентрированное пристальное наблюдение, либо коварность и хитрость

в. скепсис, недоверие

г. признак инертности, равнодушия

**274. Почерк тела нагляднее всего проявляется в:**

а. мимике

б. походке

в. жестах

г. позе

**275. Равномерная походка (маршевый шаг):**

а. волевая деятельность, стремление к цели

б. приподнятое настроение или радость

в. стремление вверх, ведомое сильной потребностью

г. часто экстраверсия, целеустремлённость, предприимчивость, непринуждённость

**276. Широкие шаги:**

а. часто интроверсия, осторожность, расчёт

б. волевая деятельность, стремление к цели

в. часто экстраверсия, целеустремлённость, предприимчивость, непринуждённость

г. приподнятое настроение или радость

**277. Твёрдая, угловатая «ходульная»походка:**

а. часто экстраверсия, целеустремлённость

б. зажатость, недостаток контактов, робость

в. отказ от волевых усилий и стремлений

г. часто интроверсия, осторожность расчёт

**278. Составляющими позы или пантомимики являются:**

а. осанка человека

б. посадка человека

в. положение ног и ступней человека

г. все ответы правильные

**279. К осанке человека не относят:**

а. вялую

б. напряжённую

в. непринуждённую

г. закрепощённую

**280. Хорошая восприимчивость и открытость, уверенность в себе соответствует:**

- а. вялой осанке
- б. непринужденной осанке
- в. напряженной осанке
- г. нет правильного ответа

**281. Стойка с широко расставленными ногами:**

- а. потребность в самоутверждении
- б. подготовка к активному движению, действию, агрессивная установка
- в. сильный, уравновешенный человек, умеющий осваиваться в любых ситуациях
- г. нет правильного ответа

**282. Изменчивая стойка при недостатке напряжения, частая смена основной опорной ноги и позиции ступней:**

- а. потребность в самоутверждении, широкие претензии, завышенная самооценка
- б. недостаток твердости и дисциплинированности, ненадежность и боязливость
- в. подготовка к активному движению, действию, агрессивная установка, либо заносчивость
- г. нет правильного ответа

**283. Покачивание, приподнимание на носки:**

- а. потребность в самоутверждении
- б. характерно для сильного, уравновешенного человека
- в. подготовка к активному движению, действию, агрессивная установка
- г. нет правильного ответа

**284. Виды посадки на стуле:**

- а. закрытая посадка
- б. открытая открытая посадка
- в. посадка на кончике стула
- г. все ответы правильные

**285. Посадка на кончике стула с выпрямленной спиной:**

- а. самоуверенность, благодушие настроения, нет готовности к деятельности
- б. крайне отрицательное отношение к собеседнику
- в. высокая степень заинтересованности в предмете разговора
- г. недостаток дисциплины, бесцеремонность, леность

**286. Посадка при постоянной готовности вскочить (одна ступня под сидением стоит полностью, другая позади неё на носке):**

- а. человек готов бросить вызов, это лидер и возмутитель спокойствия
- б. типичная позиция для нервно-боязливых и озлобленно-недоверчивых
- в. характерна для скромных и застенчивых женщин
- г. нет правильного ответа

**287. Теория трансактного анализа:**

- а. объясняет поведение человека в различных жизненных ситуациях
- б. позволяет преодолевать негативные моменты внутриорганизационного общения
- в. позволяет овладеть тонкостями делового общения
- г. все ответы правильные

**288. Относительно устойчивая, осознанная система представлений о самом себе, на основе которой он строит своё взаимодействие с другими людьми и относиться к самому себе – это:**

- а. кредо человека
- б. я-концепция
- в. характер личности
- г. нет правильного ответа

**289. Состояния человеческого Я:**

- а. детское Я
- б. родительское Я

- в. взрослое Я
- г. все ответы правильные

**290. К состояниям человеческого Я не относят:**

- а. взрослое Я
- б. женское Я
- в. детское Я
- г. родительское Я

**291. Единица взаимодействия партнёров по общению, сопровождающаяся заданием позиции каждого:**

- а. разговор
- б. транзакт
- в. беседа
- г. диспут

**292. Транзакт (в транзактном анализе) – это:**

- а. вопрос+ответ
- б. стимул+реакция
- в. утверждение+опровержение
- д. причина+следствие

**293. Трезво оценивает, логично мыслит, владеет собой – характерно для человека, с эго-состоянием:**

- а. Я-родитель
- б. Я-дитя
- в. Я-взрослый
- г. нет правильного ответа

**294. Учит, направляет, оценивает, осуждает, опекает, покровительствует – характерно для человека, с эго-состоянием:**

- а. Я-родитель
- б. Я-взрослый
- в. Я-дитя
- г. Я-мужчина

**295. Капризничает, упрямствует, творит, протестует – это характерно для человека, с эго-состоянием:**

- а. Я-родитель
- б. Я-взрослый
- в. Я-дитя
- г. Я-женщина

**296. Взаимное пристраивание в общении на равных:**

- а. родитель→дитя
- б. дитя→родитель
- в. взрослый↔взрослый
- г. нет правильного ответа

**297. Взаимное пристраивание сверху:**

- а. родитель→дитя
- б. дитя→родитель
- в. взрослый↔взрослый
- г. нет правильного ответа

**298. Взаимное пристраивание снизу:**

- а. родитель→дитя
- б. дитя→родитель
- в. взрослый↔взрослый
- г. нет правильного ответа

**299. Проявление превосходства в транзактном анализе:**

- а. родитель→дитя
- б. дитя→родитель
- в. взрослый↔взрослый
- г. нет правильного ответа

**300. Проявление подчинения в транзактном анализе:**

- а. родитель→дитя
- б. дитя→родитель
- в. взрослый↔взрослый
- г. нет правильного ответа

**301. Партнёрство в транзактном анализе:**

- а. родитель→дитя
- б. дитя→родитель
- в. взрослый↔взрослый
- г. нет правильного ответа

**302. Стратегии поведения в общении с точки зрения транзактного анализа:**

- а. пристройка сверху на фоне дружелюбия
- б. пристройка снизу на фоне дружелюбия
- в. пристройка на равных на фоне дружелюбия
- г. все ответы правильные

**303. Стратегии поведения в общении с точки зрения транзактного анализа:**

- а. пристройка на равных на фоне нейтральности
- б. пристройка на равных на фоне дружелюбия
- в. пристройка на равных на фоне враждебности
- г. все ответы правильные

**304. В транзактном анализе выделяют:**

- а. 7 стратегий поведения в общении
- б. 9 стратегий поведения в общении
- в. 3 стратегии поведения в общении
- г. 12 стратегий поведения в общении

**305. К формам транзактов не относят:**

- а. скрытые
- б. перекрёстные
- в. параллельные
- г. диагональные

**306. Транзакты, которые могут продолжаться сколь угодно долго:**

- а. параллельные
- б. скрытые
- в. перекрестные
- г. диагональные

**307. Транзакты, которые являются потенциальной базой для конфликтов:**

- а. параллельные
- б. скрытые
- в. перекрестные
- г. диагональные

**308. Транзакты, которые осуществляются на социальном и психологическом уровнях:**

- а. параллельные
- б. скрытые
- в. перекрестные
- г. диагональные

**309. Деловое общение должно происходить, как правило, на уровне:**

- а. родитель – дитя

- б. взрослый – взрослый
- в. дитя – родитель
- г. нет правильного ответа

**310. Не бывает хороших или плохих эго-состояний. Это утверждение:**

- а. не верно
- б. верно
- в. отчасти верно, отчасти не верно
- г. нет правильного ответа

**311. Только изменив своё поведение в общении, можно изменить поведение другого человека. Это утверждение:**

- а. верно
- б. не верно
- в. отчасти верно, отчасти не верно
- г. нет правильного ответа

**312. Восприимчивый стиль общения:**

- а. я выигрываю – ты выигрываешь
- б. я выигрываю – ты проигрываешь
- в. я проигрываю – ты выигрываешь/проигрываешь
- г. ты выигрываешь – я выигрываю

**313. Стиль утверждения себя:**

- а. я выигрываю – ты выигрываешь
- б. я выигрываю – ты проигрываешь
- в. я проигрываю – ты выигрываешь/проигрываешь
- г. ты выигрываешь – я выигрываю

**314. Пассивный стиль общения:**

- а. я выигрываю – ты выигрываешь
- б. я выигрываю – ты проигрываешь
- в. я проигрываю – ты выигрываешь/проигрываешь
- г. ты выигрываешь – я выигрываю

**315. Агрессивный стиль общения:**

- а. я выигрываю – ты выигрываешь
- б. я выигрываю – ты проигрываешь
- в. я проигрываю – ты выигрываешь/проигрываешь
- г. ты выигрываешь – я выигрываю

**316. Способность индивидуума предъявлять требования и запросы во взаимодействии с социальным окружением и добиваться их осуществления – это:**

- а. уверенность в себе
- б. самооценка
- в. конгруэнтность
- г. я-концепция

**317. Способность разрешать себе иметь запросы и требования, осмеливаться их проявлять и обладание навыками их осуществления – это:**

- а. самооценка
- б. конгруэнтность
- в. я-концепция
- г. уверенность в себе

**318. Внутреннее психологическое состояние человека, определяющее стиль его поведения, указывающее на силу характера, определённость и надёжность человека – это:**

- а. конгруэнтность
- б. я-концепция
- в. уверенность в себе

г. самооценка

**319. Перечень ситуаций, когда не хватает уверенности:**

- а. сделать замечание, высказать недовольство
- б. противостоять манипуляции
- в. сказать комплимент
- г. все ответы правильные

**320. К перечню ситуаций, когда не хватает уверенности, не относят:**

- а. поблагодарить за обслуживание в ресторане
- б. разрешить конфликт
- в. отстаивать своё право на что-либо
- г. не поддаваться уговорам приятных тебе людей

**321. К факторам, которые мешают быть уверенным в себе человеком, не относят:**

- а. комплексы
- б. плохая самопрезентация
- в. адекватная самооценка
- г. некомпетентность

**322. К моделям поведения человека относительно его степени уверенности, не относят:**

- а. неуверенное поведение
- б. агрессивное поведение
- в. уверенное поведение
- г. адекватное поведение

**323. Испытывает чувство беспокойства, даёт возможность другим решать за себя.**

**Это поведение:**

- а. неуверенного человека
- б. агрессивного человека
- в. уверенного человека
- д. нет правильного ответа

**324. Доволен собой, делает выбор для себя, ущемляет интересы других, решает за других. Это поведение:**

- а. неуверенного человека
- б. агрессивного человека
- в. уверенного человека
- г. нет правильного ответа

**325. К практикumu для шлифовки уверенного поведения не относят:**

- а. говорить комплименты всем, с кем общаешься
- б. вовремя приходить на все мероприятия
- в. попроситься выступить на собрании
- г. поздороваться с пятью малознакомыми людьми

**326. Пути выхода из неуверенности:**

- а. делать ошибки и быть ответственным за них
- б. просить того, чего хочешь
- в. быть независимым
- г. все ответы правильные

**327. К путям выхода из неуверенности не относят:**

- а. быть выслушанным и принятым всерьёз
- б. действовать в стиле уверенного в себе человека
- в. отвечать отказом на просьбы, не чувствуя себя виноватым
- г. подвергать всё сомнению

**328. К последствиям уверенного поведения не относят:**

- а. как правило оптимистичны
- б. отношения с людьми складываются в желаемом направлении

- в. труднее принимаете решение
- г. чаще добиваетесь того, к чему стремитесь, чем не добиваетесь

**329. Как стать уверенным в себе человеком?**

- а. развивайте в себе актёрские способности, разговаривайте с интонациями других людей
- б. всегда учитывайте чувства, желания, позицию другого человека
- в. убеждая или переубеждая кого-либо, делайте это тактично
- г. все ответы правильные

**330. К характеристике уверенной в себе личности не относят:**

- а. способность к импровизации
- б. прямое и честное выражение собственного мнения
- в. способность без стеснения выслушивать похвалу в свой адрес
- г. не принимает других такими, как они есть

**331. Ваше поведение нельзя назвать независимым, если:**

- а. у вас ровный тембр голоса, речь без долгих пауз с выделением ключевых слов
- б. у вас напряженное выражение лица
- в. вы всегда контролируете ситуацию
- г. вы не избегаете прямого взгляда на собеседника, но и не разглядываете его в упор

**332. Признаки поведения человека с высокой самооценкой:**

- а. малое количество или отсутствие кумиров
- б. низкая впечатляемость и влюбчивость
- в. спокойное отношение к моде любого рода
- г. все ответы правильные

**333. Рецепты уверенного поведения:**

- а. живите в моменте
- б. думайте творчески
- в. расширяйте свою зону комфорта
- г. все ответы правильные

**7. Шкала оценки образовательных достижений**

Баллы	Качественная оценка	Количественная оценка
91-100	отлично	«5»
76-90	хорошо	«4»
61-75	удовлетворительно	«3»
менее 61	неудовлетворительно	«2»
более 60	зачтено	
менее 61	не зачтено	

**8. Перечень используемых материалов, оборудования и информационных источников:**

**1 Печатные издания:**

1. Панфилова А.П. Психология общения: учебник для студентов учреждений СПО/ А.П.Панфилова.. – Москва.: Издательский центр «Академия»,2015 – 368 с.

**Электронные ресурсы:**

1. Цифровые учебные материалы <http://abc.vvsu.ru/>
2. Электронно-библиотечная система КнигаФонд <http://www.knigafund.ru>
3. Рубрикон: [www.rubricon.com](http://www.rubricon.com)
4. Научная электронная библиотека (НЭБ): [www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru)
5. Информационно-аналитическое агентство «ИНТЕГРУМ»: [aclient.integrum.ru](http://aclient.integrum.ru)



6. Электронная библиотека образовательных и просветительских изданий  
IQLib:[www.iqlib.ru](http://www.iqlib.ru)
7. East View Information Services: [www.ebiblioteka.ru](http://www.ebiblioteka.ru)
8. АРМ АБИС «Дельфин»
9. Система управления образовательным контентом «Moodle»  
<http://oracul.artem.vvsu.ru>

***Дополнительные источники:***

1. Учебно-методический комплекс по дисциплине.