

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Узунов Федор Владимирович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 26.10.2021 14:02:31  
Уникальный программный ключ:  
fd935d10451b860e912264c0378f8448452bfd603f94388008e29877a6bcbf5

**АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ**

**«ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ»**

**«УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ»**

**Факультет экономики и управления**

**Кафедра «Социально-гуманитарных дисциплин»**

**УТВЕРЖДАЮ**



Проректор по учебно-методической работе

С.С. Скараник

«01» сентября 2020 г.

Рабочая программа дисциплины

**Психология общения**

Направление подготовки

**38.03.02 Менеджмент**

Квалификация выпускника

*Бакалавр*

Для всех  
форм обучения

Симферополь 2020 г.

## Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	3
2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата	3
3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	4
4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	4
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	7
6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	8
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	15
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины	16
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	16
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)	17
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	17

## 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения дисциплины обучающийся должен овладеть следующими знаниями, умениями и навыками:

Коды компетенций	Результаты освоения ОПОП	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ОПК-4	способностью осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации	<p><b><u>Знать:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• делового общения и публичные выступления</li> <li>• способы разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде</li> </ul> <p><b><u>Уметь:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации</li> </ul>
ПК-2	владением различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде	<ul style="list-style-type: none"> <li>• применять различными способы разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде</li> </ul> <p><b><u>Владеть:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• способностью осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации</li> <li>• владением различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде</li> </ul>

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Психология общения» относится к вариативной части Б1.В.ДВ.08.02 учебного плана ОПОП

Дисциплина взаимосвязана с естественнонаучными и социальными группами дисциплин в системе профессиональной подготовки будущих бакалавров.

Знание положений данной дисциплины необходимо при выполнении курсового и дипломного проектирования, а также в практической деятельности бакалавров.

**2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 3 зачетных единиц (ЗЕ), 108 академических часа.

**3.1. Объем дисциплины (модуля) по видам учебных занятий (в часах)**

**Для очной формы обучения**

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зачётных единицы 108 часов

<b>Объём дисциплины</b>	<b>Всего часов</b>
Общая трудоемкость дисциплины	108
Контактная работа	58
Аудиторная работа (всего):	54
Лекции	26
Семинары, практические занятия	28
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	50
Зачёт	4

**Для заочной формы обучения**

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зачётных единицы 108 часов

<b>Объём дисциплины</b>	<b>Всего часов</b>
Общая трудоемкость дисциплины	108
Контактная работа	16
Аудиторная работа (всего):	12
Лекции	6
Семинары, практические занятия	6
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	92
Зачёт	4

### 3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

#### 3.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)

№ т е м ы	Наименование темы	Всего		Количество часов					
		ОФО	ЗФО	Контактная работа (аудиторная работа)				Внеаудит. работа	
				Лекции		Семинары		Самост. работа	
				ОФО	ЗФО	ОФО	ЗФО	ОФО	ЗФО
1	Введение в психологию общения	10	10	2	1	2		6	9
2	Факторы, обуславливающие эффективность общения	12	12	2	1	2		8	11
3	Свойства личности, влияющие на эффективность общения	12	12	2	1	4	1	6	10
4	Общение как взаимодействие	14	14	4	1	4	1	6	12
5	Синтоническая модель общения	14	14	4		4	1	6	13
6	Трансактный анализ общения	14	14	4	1	4	1	6	12
7	Манипуляция	14	14	4	1	4	1	6	12
8	Неимперативные прямые формы воздействия на личность	14	14	4		4	1	6	13
	Зачет	4	4						
	<b>Всего по дисциплине</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>26</b>	<b>6</b>	<b>28</b>	<b>6</b>	<b>50</b>	<b>92</b>

#### 4.2 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины (дидактические единицы)
1	Введение в психологию общения	Роль общения в современном мире, повседневной жизни людей. Определение общения, его природа и стороны. Виды и функции общения. Потребность в общении. Общение как ценность. Виды общения. Способы общения. Правила эффективного общения через электронные средства
2	Факторы, обуславливающие эффективность общения	Внешние факторы общения. Ситуация общения. Обстановка общения. Особенности коллектива. Виды и техника слушания. Манеры (стили) общения.

3	Свойства личности, влияющие на эффективность общения	Экстравертированность – интровертированность. Интровертный собеседник. Эмпатийность. Властность. Конфликтность и агрессивность. Толерантность. Застенчивость. Беззастенчивые. Робость. Ригидность – мобильность
4	Общение как взаимодействие	Интерактивная сторона общения. Сущность и социальная роль взаимодействия людей. Виды и типы общения.
5	Синтоническая модель общения	Репрезентативные системы восприятия(визуальное, аудиальное, кинестетическо). Основные умения и навыки общения (желаемых результатов, сенсорная острота. Гибкость. Конгруэнтность. Раппорт. Ресурсное состояние). Лингвистическое содержание общения
6	Трансактный анализ общения	Философия и ключевые идеи трансактного анализа. Трансакция. (параллельная, скрытая, перекрестная) Структурный и функциональный анализ эго-состояний. Анализ трансакций. Потребность в стимуляции и её виды.
7	Манипуляция	Характеристика манипулятивного общения. Способы (приемы) манипулятивного воздействия. Демонстрация слабости, беспомощности Заискивание, лесть, подхалимаж. Обман, ложь, вранье. Распознавание лжи. Манипулятивный (макиавеллический) тип личности
8	Неимперативные прямые формы воздействия на личность	Неимперативные прямые формы воздействия. Просьба, предложение как форма воздействия. Похвала. Предложение. Поддержка и утешение. Убеждение как форма воздействия на принятие решения. Доверие

### 4.3. Темы практических занятий

#### **Тема: Теоретические основы дисциплины «Психология общения».**

1. Предмет психологии общения. Общение в системе межличностных и общественных отношений. Содержание, цель и средства общения.
2. Значение общения для развития индивида. Качественное отличие общения человека от общения животных.
3. Постановка проблемы общения в истории философии и культуры.
4. Разработка проблем общения в отечественной психологии.

#### **Тема: Коммуникативные средства общения**

1. Вербальные средства общения. Организация и развитие речевой коммуникации.
2. Характеристики речевого высказывания: денотация, коннотация, полисемия, синонимия, барьеры в речевой коммуникации;
3. Кинестика наука о внешних проявлениях человеческих чувств и эмоций;
4. Экстралингвистический канал невербального общения. Такесика наука о прикосновении в ситуации общения;
5. Проксемика наука о расположении людей в пространстве при общении.

#### **Тема: Психология личности в контексте общения**

1. Социально-психологические теории и анализ личности;
2. Динамика психических процессов и личностное взаимодействие;
3. Индивидуальность в общении. Проявление, учет, воздействие:
  - индивидуально-психологические особенности;

- мотивация и динамика в общении;
- напряженность, социальность в общении;
- направленность и ангажированность в общении.

**Тема: «Взаимодействие в процессе общения»**

1. Личное влияние и власть;
2. Сущность и социальная роль взаимодействия людей;
3. Подход к взаимодействию в концепции "символического интеракционизма"
4. Теория управления впечатлениями (Э. Гофмана)

**Тема: «Общение как интерактивный процесс»**

1. Сценарии и механизмы межличностного взаимодействия.
2. Социальные ритуалы. Их функции. Межличностные ритуалы. Ритуалы и этнокультурные особенности общения.
3. Аспекты игрового общения.
4. Феномен личного влияния. Понятие лидерства и его формы.

**Тема: «Коммуникативные эмоциональные состояния»**

1. Смущение (проявление смущения, причины смущения, типы смущения).
2. Стыд (феноменология стыда, природа стыда, проявление и роль стыда, преодоление стыда).
3. Вина (сущность и структура вины, различия между стыдом и виной, типы вины, вина и личностные особенности, возрастные и половые различия в переживании вины).
4. Гнев (причины, виды, проявления гнева; роль гнева и способы борьбы с ним).
5. Печаль. Горе. Страх.

**Тема: «Психология манипуляции в общении»**

1. Манипулятивное общение и воздействие;
2. Манипулятивные технологии;
3. Механизмы манипулятивного воздействия;
4. Защита от манипуляции. Способы противостояния манипуляции.

**Тема: «Формы воздействия на личность в процессе общения»**

1. Классификация методов психологического влияния на личность
2. Виды и методы убеждения
3. Общая характеристика понятия внушения. Виды и приемы внушения.
4. Дисциплинарные меры воздействия

**5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Тема (разделы)	Содержание заданий, выносимых на СРС	Кол-во часов ОФО	Кол-во часов ЗФО	Учебно-методическое обеспечение
1	Введение в психологию общения	6	9	Учебно- методическое пособие
2	Факторы, обуславливающие эффективность общения	8	11	Учебно- методическое пособие
3	Свойства личности, влияющие на эффективность	6	10	Учебно- методическое пособие



	общения			
4	Общение как взаимодействие	6	12	Учебно- методическое пособие
5	Синтоническая модель общения	6	13	Учебно- методическое пособие
6	Трансактный анализ общения	6	12	Учебно- методическое пособие
7	Манипуляция	6	12	Учебно- методическое пособие
8	Неимперативные прямые формы воздействия на личность	6	13	Учебно- методическое пособие

Помимо рекомендованной основной и дополнительной литературы, в процессе самостоятельной работы студенты могут пользоваться следующими методическими материалами:

1. Краткий конспект лекций по дисциплине «Психология общения» для студентов направления

2. Словарь терминов и персоналий по дисциплине «Психология»

Методические материалы в виде электронных ресурсов находятся в открытом доступе в методическом кабинете экономического факультета.

## **6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

### **6.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине**

#### **Компетенция ПК-2**

владением различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде		
<b>Этапы формирования компетенции</b>		
<b>Знает</b>	<b>Умеет</b>	<b>Владеет</b>
владением различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде 6.2.1(2,4-6,10-16,32,36-39), 6.2.2(4,5,7),	владением различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде 6.2.1(18-23,33,34,41,43-46), 6.2.2(9,11),	владением различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде 6.2.1(26,26,28,29,40), 6.2.2(14), 6.2.3(1-16)
<b>Показатели и критерии оценивания компетенции на различных этапах ее формирования, шкала оценивания</b>		
Знает, если выполнил 6.2.1(2,4-6,10-16,32,36-39), 6.2.2(4,5,7) Умеет, если выполнил 6.2.1(18-23,33,34,41,43-46), 6.2.2(9,11)		



Владеет, если выполнил 6.2.1(26,26,28,29,40), 6.2.2(14), 6.2.3(11,12)

### Компетенция ОПК-4

способностью осуществлять деловое общение (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации)		
<b>Этапы формирования компетенции</b>		
Знает	Умеет	Владеет
методы делового общения (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) 6.2.1(1,9,35), 6.2.2(1-3,6,8,12,13)	осуществлять деловое общение (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) 6.2.1(3,17,30,31,42), 6.2.2(15)	способностью осуществлять деловое общение (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) 6.2.1(7,8,24,27,47-49), 6.2.2(10), 6.2.3(16-27)
<b>Показатели и критерии оценивания компетенции на различных этапах ее формирования, шкала оценивания</b>		
Знает, если выполнил 6.2.1(1,9,35), 6.2.2(1-3,6,8,12,13) Умеет, если выполнил 6.2.1(3,17,30,31,42), 6.2.2(15) Владеет, если выполнил 6.2.1(7,8,24,27,47-49), 6.2.2(10), 6.2.3(16-27)		

## 6.2. Типовые контрольные задания или иные материалы

### 6.2.1. Вопросы к зачету

1. Принцип единства общения и деятельности, исследования взаимосвязи общения и деятельности в отечественной психологии.
2. Общение как взаимодействие. Западные подходы к взаимодействию (интеракционизм, необихевиоризм, транзактный анализ).
3. Формы организации совместной деятельности, их влияние на характер общения.
4. Роль общения как специфического фактора формирования психики.
5. Общение как коммуникация, структура коммуникативного процесса.
6. Вербальные и невербальные компоненты коммуникации.
7. Обратная связь в общении.
8. Педагогическое общение.
9. Общепсихологический и социально-психологический подходы к изучению общения.
10. Основные характеристики взаимодействия людей. Виды и типы взаимодействия.
11. Классификации коммуникативных барьеров и их характеристика.
12. Общая характеристика основных знаковых систем невербальной коммуникации.
13. Представленность личности в общении (самораскрытие, самопредъявление, психология имиджа).
14. Общая характеристика понятия внушения. Виды и приемы внушения.
15. Кинестика наука о внешних проявлениях человеческих чувств и эмоций;
16. Проксемика наука о расположении людей в пространстве при общении;
17. Теория управления впечатлениями (Э. Гофмана)
18. Убеждение как форма воздействия на принятие решения

19. Определение общения, его природа и стороны
20. Механизмы взаимопонимания (идентификация, эмпатия, рефлексия).
21. Эффекты межличностного восприятия.
22. Каузальная атрибуция как содержательная сторона межличностного восприятия. Зарубежные и отечественные исследования феномена каузальной атрибуции.
23. Классификации уровней и видов общения. Их психологическая характеристика.
24. Формирование первого впечатления о другом человеке как о личности. Исследования первого впечатления о человеке.
25. Феномен межличностной аттракции, психологические исследования аттракции, внутренние и внешние факторы аттракции.
26. Механизмы воздействия в процессе общения.
27. Гуманистическое общение и его понимание в гуманистической психологии.
28. Манипулятивное общение и воздействие. Способы противостояния манипуляции.
29. Техники активного слушания.
30. Педагогическое общение. Стили педагогического общения.
31. Психологическая характеристика воздействия и влияния в процессе общения. Сходство и различия содержания понятий.
32. Феномен личного влияния. Типы влияния.
33. Стратегии и тактики влияния.
34. Понятие отношений в психологической науке. Современная классификация типов отношений.
35. Психологическая характеристика общественных и психологических отношений.
36. Деловое общение.
37. Общение в сфере средств массовой информации.
38. Проблема общения в психологии рекламы.
39. Эффективное разрешение конфликтов в разных сферах жизнедеятельности.
40. Переговоры в процессе делового общения.
41. Компетентность в общении. Пути и способы ее развития.
42. Факторы успешного общения. Стили общения.
43. Убеждающее воздействие в общении.
44. Использование транзактного анализа в оптимизации общения.
45. Психологические особенности речевого общения.
46. Общая характеристика социально-психологического тренинга. Тренинг общения: цели, задачи, особенности построения программы тренинга.
47. Приемы и техники успешного общения и конструктивного разрешения конфликтов.
48. Нейролингвистическая модель общения.
49. Факторы, обуславливающие эффективность общения

### **6.2.2. Темы рефератов**

1. История развития эстетики как науки.

2. Роль эстетики в сфере обслуживания.
3. Профессиональная этика в сфере бизнеса.
4. Значение нравственных норм в современном предпринимательстве.
5. Деловой этикет и эстетическое восприятие служебного помещения.
6. Имидж делового человека.
7. Психологические особенности пола в повседневной служебной деятельности.
8. Значение письменного делового общения в системе деловых отношений.
9. Роль деловых приемов в обеспечении эффективности деловых отношений.
10. Виды деловых приемов.
11. Требования этикета к организации деловых приемов.
12. Роль памяти в успешной профессиональной деятельности.
13. Значение внимания в повседневной жизни и профессиональной деятельности.
14. Саморегуляция поведения как основа бесконфликтного общения.
15. Роль руководителя в разрешении конфликта.

### 6.2.3 Тестовые задания

**1. Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т.д.)**

- А. транзакция
- Б. ролевые ожидания
- В. социальная роль
- Г. психологический контакт

**2. Основные качества манипулятора:**

- А. недоверие к себе и другим
- Б. лживость
- В. примитивность чувств
- Г. все ответы верны

**3. Комплексное вербальное и невербальное воздействие на эмоции, суждения, самосознание человека при многих психических и психосоматических заболеваниях – это реализация ... функции общения.**

- А. прагматической
- Б. управленческой
- В. терапевтической

**4. Особенность невербального общения:**

- А. его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания
- Б. отсутствие возможности подделать эти импульсы
- В. все ответы верны
- Г. его проявлениям доверяют больше, чем вербальному каналу общения

**5. Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ... общение.**

- А. светское
- Б. ролевое

- В. деловое
- Г. примитивное

**6. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение.**

- А. деловое
- Б. манипулятивное
- В. светское
- Г. формально-ролевое

**7. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это ...**

- А. аттракция
- Б. аффилиация
- В. гипноз
- Г. казуальная атрибуция

**8. При восприятии людьми друг друга значение имеет определенный порядок поступления информации о человеке для формирования представления о нем. Так, по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация. Это эффект ...**

- А. края
- Б. первичности
- В. ореола
- Г. бумеранга

**9. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности – это ...**

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

**10. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект ...**

- А. незавершенного действия
- Б. бумеранга
- В. новизны
- Г. ореола

**11. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы (возрастной, половой, профессиональной) без достаточного осознания различий между ними – это ...**

- А. стереотипизация
- Б. абстракция
- В. проецирование
- Г. эмпатия

**12. Манипулирующее воздействие проявляется в ...**

- А. использовании человека в корыстных целях

- Б. демонстрации своей позиции
- В. в покровительственном отношении к человеку
- Г. конформизме

**13. Постигание эмоциональных состояний другого человека, сопереживание при общении – это ...**

- А. эмпатия
- Б. рефлексия
- В. экспрессивность
- Г. уподобление

**14. На формирование аттракции оказывают наибольшее влияние:**

- А. совместная деятельность
- Б. все ответы верны
- В. «помогающее поведение»
- Г. сходство характеристик общающихся
- Д. сходство ситуации, в которой находятся партнеры

**15. Перцептивная сторона общения включает в себя ...**

- А. проявление тревожности
- Б. демонстрацию креативного поведения
- В. процесс формирования образа другого человека
- Г. взаимодействие в общении

**16. Человеческая речь характеризуется:**

- А. наличием сигналов, запускающих те или иные поведенческие реакции
- Б. определенной логикой построения фраз
- В. возможностью передавать информацию о прошлых и будущих событиях
- Г. все ответы верны

**17. Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это ... барьеры.**

- А. смысловые
- Б. эмоциональные
- В. физические
- Г. восприятия

**18. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс ...**

- А. идентификации
- Б. эмпатии
- В. рефлексии
- Г. манипуляция

**19. Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением.**

- А. личностным
- Б. деловым
- В. ролевым

**20. Существенный признак внушения:**

- А. не критическое восприятие информации
- Б. недоверие
- В. критичность
- Г. аргументированность

**21. Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией – это ...**

- А. психическое заражение
- Б. конформность
- В. убеждение
- Г. подражание

**22. Передача эмоционального состояния человеку или группе помимо собственно смыслового воздействия – это ...**

- А. убеждение
- Б. психическое заражение
- В. эмпатия
- Г. подражание

**23. Преодоление всех без исключения барьеров общения – это соблюдение следующих условий:**

- А. понимание целей партнера
- Б. все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения
- В. понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения
- Г. знание индивидуальных особенностей партнера

**24. Формы реализации делового общения**

- А. оперативка
- Б. переговоры
- В. брифинг
- Г. видеоконференция

**25. Французская пословица гласит, что умение сказать человеку то, что он сам о себе думает – это ...**

- А. комплимент
- Б. лесть
- В. критика

**26. Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это ... общение.**

- А. примитивное
- Б. закрытое
- В. ролевое
- Г. открытое

**27. Основные механизмы познания другого человека:**

- А. эмпатия
- Б. все ответы верны
- В. рефлексия
- Г. идентификация

**28. Передача эмоционального состояния человеку или группе помимо собственно смыслового воздействия – это ...**

- А. убеждение

- Б. психическое заражение
- В. эмпатия
- Г. подражание

**29. Преодоление всех без исключения барьеров общения – это соблюдение следующих условий:**

- А. понимание целей партнера
- Б. все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения
- В. понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения
- Г. знание индивидуальных особенностей партнера

**30. Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением.**

- А. личностным
- Б. деловым
- В. ролевым

### **КЛЮЧ с ответами**

<b>1</b>	В	<b>11</b>	Б	<b>21</b>	Б
<b>2</b>	Г	<b>12</b>	Г	<b>22</b>	Б
<b>3</b>	В	<b>13</b>	В	<b>23</b>	Б
<b>4</b>	В	<b>14</b>	Б	<b>24</b>	Б
<b>5</b>	А	<b>15</b>	А	<b>25</b>	Б
<b>6</b>	Б	<b>16</b>	А	<b>26</b>	Г
<b>7</b>	Б	<b>17</b>	А	<b>27</b>	Б
<b>8</b>	А	<b>18</b>	В	<b>28</b>	Б
<b>9</b>	В	<b>19</b>	Б	<b>29</b>	Г
<b>10</b>	А	<b>20</b>	А	<b>30</b>	Б

### **7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

#### ***а) основная учебная литература:***

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. - М.: Аспект Пресс, 2001. - 290 с.
2. Бодалев А.А. Психология общения: Избранные психологические труды. — М.: Московский психолого-социальный институт, Воронеж: НПО «МОДЭК», 2002. — 256 с.
3. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений : - Спб.: Питер, 2015. - 586 с.
4. Леонтьев А.А. Психология общения. — М.: Смысл, 1997. — 365 с.
5. Ломов Б.Ф. Проблемы общения в психологии / Б.Ф. Ломов М.: Владос, 2001. – 245с.
6. Рогов Е.И. Психология общения + еПриложение: тесты : учебник / Е.И. Рогов. — Москва : КНОРУС, 2018. — 260с.

#### ***б) дополнительная литература:***

7. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное



общение. Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2014. – 544 с.

### **8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины**

1. Ефимова Н.С. Психология общения. Практикум по психологии : учеб. пособие / Н.С. Ефимова. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2019. — 192 с. - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/987198>

### **9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

При проведении лекций, лабораторных занятий, самостоятельной работе студентов применяются интерактивные формы проведения занятий с целью погружения студентов в реальную атмосферу профессионального сотрудничества по разрешению проблем, оптимальной выработки навыков и качеств будущего специалиста. Интерактивные формы проведения занятий предполагают обучение в сотрудничестве. Все участники образовательного процесса (преподаватель и студенты) взаимодействуют друг с другом, обмениваются информацией, совместно решают проблемы, моделируют ситуацию.

В учебном процессе используются интерактивные формы занятий:

1. Творческое задание. Выполнение творческих заданий требуют от студента воспроизведение полученной ранее информации в форме, определяемой преподавателем, и требующей творческого подхода.
2. Групповое обсуждение. Групповое обсуждение кого-либо вопроса направлено на достижение лучшего взаимопонимания и способствует лучшему усвоению изучаемого материала.

### **10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

В процессе лекционных и практических занятий используется следующее программное обеспечение:

- программы, обеспечивающие доступ в сеть Интернет (например, «Google chrome»);
- программы, демонстрации видео материалов (например, проигрыватель «Windows Media Player»);
- программы для демонстрации и создания презентаций (например, «Microsoft PowerPoint»).

### **11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Для преподавания дисциплины не требуется специальных материально-технических средств (лабораторного оборудования, компьютерных классов и т.п.). Однако во время лекционных занятий, которые проводятся в большой аудитории, использовать проектор для демонстрации слайдов, схем, таблиц и прочего материала.