

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ИМПЕРАТОРА ПЕТРА I»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий отделением
среднего профессионального
образования

С.А. Горланов
«31» августа 2022 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине ОГСЭ.03 Психология общения

Специальность:
36.02.01 Ветеринария

Уровень образования – среднее профессиональное образование

Уровень подготовки по ППСЗ - базовый

Форма обучения - очная

Составитель:
канд. ист. наук, доцент

Василенко О.В.

Воронеж 2022

Рабочая программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, утвержденным Приказом Минобрнауки России от 23.11.2020 № 657 по специальности 36.02.01 Ветеринария

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры гуманитарных и естественно-научных дисциплин (протокол №1 от 28.08.2022 г.)

Заведующий кафедрой



Василенко О.В.

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании предметной (цикловой) комиссии (протокол №1 от 29.08.2022 г.)

Председатель предметной (цикловой) комиссии



Шомина Е.И.

СОДЕРЖАНИЕ

1	Паспорт рабочей программы дисциплины	С.4
2	Структура и содержание дисциплины	С.6
3	Условия реализации рабочей программы дисциплины	С.10
4	Контроль и оценка результатов освоения дисциплины	С.13
5	Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	С.14

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

ОГСЭ.03 Психология общения

1.1. Область применения программы

Рабочая программа дисциплины ОГСЭ.03 Психология общения является частью основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования по специальности 36.02.01 Ветеринария.

1.2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина ОГСЭ.03 Психология общения является обязательной дисциплиной общего гуманитарного и социально-экономического учебного цикла.

Дисциплина ОГСЭ.03 Психология общения реализуется в IV семестре при сроке получения среднего профессионального образования по программам подготовки специалистов среднего звена 2 года 10 месяцев и в 6 семестре - при сроке получения среднего профессионального образования по программам подготовки специалистов среднего звена 3 года 10 месяцев.

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

Содержание дисциплины ОГСЭ.03 Психология общения направлено на достижение следующих **целей**:

- создать представление о целях, функциях и видах общения;
- способствовать овладению знаниями, умениями и навыками межличностного общения;
- способствовать формированию у студентов гуманитарного мышления, соответствующих психологических и нравственных качеств как необходимых условий повседневной деятельности и поведения современных граждан российского общества.

Учебная дисциплина ОГСЭ.03 Психология общения ориентирована на достижение следующих **задач**:

- продолжить формирование коммуникативной компетентности будущих специалистов;
- развивать навыки эффективного общения, необходимого для работы;
- научить использовать знания в области психологии общения в предотвращении и регулировании конфликтных ситуаций;
- сформировать навыки соблюдения этических норм общения.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать **общими компетенциями**, включающими в себя способность:

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.

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

- основные направления механизмов взаимопонимания в общении;
- сущность и причины этических принципов общения;
- основные процессы техники и приема общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения.

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

- ориентироваться в современном обществе;

- анализировать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;
- выявлять причины социальных конфликтов;
- анализировать причины и последствия эффективного общения в профессиональной деятельности.

1.4. Общая трудоемкость дисциплины.

Максимальной учебной нагрузки обучающегося (всего) 68 часов, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 51 час;
- самостоятельной работы обучающегося - 17 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем дисциплины и виды учебных занятий

Вид учебных занятий	Объём часов	
	семестр	Итого
	4 / 6	
Максимальна учебная нагрузка (всего)	68	68
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	51	51
лекции, уроки	34	34
лабораторные занятия	-	-
практические занятия	17	17
Контрольные работы	-	-
курсовая работа (проект)	-	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего), в том числе:	17	17
домашняя работа	-	-
работа с дополнительной литературой	-	-
изучение материала учебника	-	-
поиск и систематизация информации с использованием Интернет-ресурсов	7	7
составление плана-конспекта	-	-
реферат	10	10
Форма промежуточной аттестации по дисциплине	Другая форма контроля	Другая форма контроля

* 4 семестр - при сроке получения среднего профессионального образования по программам подготовки специалистов среднего звена 2 года 10 месяцев;

* 6 семестр - при сроке получения среднего профессионального образования по программам подготовки специалистов среднего звена 3 года 10 месяцев.

2.2. Тематический план и содержание дисциплины ОГСЭ.03 Психология общения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
Раздел I. Введение в дисциплину			
Тема 1. Введение в учебную дисциплину	Лекция. Назначение учебной дисциплины «Психология общения». Основные понятия. Требования к изучаемой дисциплине. Роль общения в профессиональной деятельности человека.	4	1
	Практическое занятие. Влияние индивидуальных различий на особенности коммуникации в группе.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся Используя профиоограмму своей специальности, опишите роль и место общения в структуре деятельности.	2	3
Раздел II. Психология общения			
Тема 2.1. Общение - основа человеческого бытия.	Лекция. Общение в системе межличностных и общественных отношений. Социальная роль. Классификация общения. Виды, функции общения. Структура и средства общения. Единство общения и деятельности.	4	1
	Практическое занятие. Характеристика диалогическому общению. Причины возникновения манипуляций в межличностном общении. Взаимосвязь деятельности и общения.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка доклада на тему «Структура общения как взаимосвязь перцептивной, коммуникативной и интерактивной сторон»	2	
Тема 2.2. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)	Лекция. Понятие социальной перцепции. Факторы, оказывающие влияние на восприятие. Искажения в процессе восприятия. Психологические механизмы восприятия. Влияние имиджа на восприятие человека.	4	1
	Практическое задание. Самодиагностика по теме «Общение». Диагностический инструментарий: «Коммуникативные и организаторские способности». «Ваш стиль делового общения». «Ваши эмпатические способности». Самоанализ результатов тестирования. Составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся Написание эссе на тему: «Типичные искажения при восприятии друг друга, с которыми Вы можете встретиться в своей профессиональной деятельности.» Подготовка презентации на тему: «Есть ли связь между внешним видом человека и его успехом в	2	3

	профессиональной деятельности?»		
Тема 2.3. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)	Лекция. Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция. Позиции взаимодействия в русле транзактного анализа. Ориентация на понимание и ориентация на контроль. Взаимодействие как организация совместной деятельности.	4	1
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка презентации на тему «В чем его сущность транзактного анализа Э. Берна и какую практическую значимость он имеет для вас?»	2	3
Тема 2.4. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)	Лекция. Основные элементы коммуникации. Вербальная коммуникация. Вербальная коммуникация при прохождении производственной практики. Коммуникативные барьеры. Невербальная коммуникация. Методы развития коммуникативных способностей. Виды, правила и техники слушания. Толерантность как средство повышения эффективного общения. Групповое принятие решений	4	1
	Практическое занятие. Ролевые игры, направленные на групповое принятие решения; на отработку приемов партнерского общения; развития терпимого отношения к другим, на использование невербального общения. Анализ ролевых игр.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка доклада на тему: «Вербальные средства общения».	2	3
Тема 2.5. Формы делового общения и их характеристики	Лекция. Деловая беседа. Формы постановки вопросов. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений. Аргументация	2	1
	Практическое задание. Ролевые игры, направленные на навыки корректного ведения диспута; на развитие навыков публичного выступления, на умения аргументировать и убеждать. Анализ ролевых игр	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка самопрезентации (не более 5 минут).	2	3
Раздел III. Конфликты и способы их предупреждения и разрешения			
Тема 3.1 Конфликт: его сущность и основные характеристики	Лекция. Понятие конфликта и его структура. Невербальное проявление конфликта. Стратегия разрешения конфликтов	2	1
	Практическое задание. Стратегии поведения в конфликтах К. Томаса. Анализ своего поведения на основании результатов диагностики.	2	2

	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка проекта на тему: «Стратегии поведения в конфликтах». Используя средства Интернет вспомнить и проанализировать сказки, художественные произведения (литература, кинофильмы), в которых рассматриваются примеры различных стратегий поведения в конфликтах.	2	3
Тема 3.2 Эмоционально е реагирование в конфликтах и саморегуляция	Лекция. Особенности эмоционального реагирования в конфликтах. Гнев и агрессия. Разрядка эмоций. Правила поведения в конфликтах. Влияние толерантности на разрешение конфликтной ситуации.	4	1
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка доклада на темы (по выбору): «Конфликты. Пути преодоления конфликтных ситуаций», «Психология конфликта и его функции. Виды конфликтов».	2	3
Раздел IV. Этические формы общения			
Тема 4.1 Общие сведения об этической культуре	Лекция. Понятие: этика и мораль. Категории этики. Нормы морали. Моральные принципы и нормы как основа эффективного общения. Деловой этикет в профессиональной деятельности. Взаимосвязь делового этикета и этики деловых отношений.	6	1
	Практическое задание. Разработка этических норм своей профессиональной деятельности.	1	2
	Самостоятельная работа обучающихся Сформулировать принципы делового этикета и их значение в профессиональной сфере.	1	3
	Всего:	68	

1. *Ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств).*
2. *Репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством).*
3. *Продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)*

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Образовательные технологии

3.1.1. Образовательные технологии, применяемые в процессе изучения дисциплины:

- модульные технологии;
- технология критического мышления;
- технология проблемного обучения;
- технология проектного обучения;
- информационно-коммуникативные технологии;
- кейс-технологии.

Применение данных технологий позволит сократить временные затраты на подготовку обучающихся к учебным занятиям; будут способствовать формированию ключевых компетенций, а также получению качественно нового образовательного продукта как квинтэссенции всех ключевых компетенций, востребованных в современном обществе.

3.1.2. Реализация компетентного подхода с использованием активных и интерактивных форм проведения занятий

Семестр	Вид занятия	Активные и интерактивные формы проведения занятий
4/6 семестр	ПЗ	Публичная презентация на тему: «Есть ли связь между внешним видом человека и его успехом в профессиональной деятельности?»
	ПЗ	Анализ конкретных ситуаций (кейс-метод) по теме «Причины возникновения манипуляций в межличностном общении».
	ПЗ	Ролевые игры, направленные на навыки корректного ведения диспута; на развитие навыков публичного выступления, на умения аргументировать и убеждать. Анализ ролевых игр.
	ПЗ	Групповое обсуждение вопроса «Стратегии поведения в конфликтах К. Томаса. Анализ своего поведения на основании результатов диагностики».

3.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

№ п/п	Наименование объекта, подтверждающего наличие материально-технического обеспечения, с перечнем основного оборудования	Адрес (местоположение) объекта, подтверждающего наличие материально-технического обеспечения (с указанием номера такого объекта в соответствии с документами по технической инвентаризации)
-------	---	---

1	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного: мультимедийное оборудование, семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций « Кабинет социально-экономических дисциплин »: комплект учебной мебели.	394087, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Ломоносова, д. 112, а. 419а
2	Учебная аудитория для самостоятельной работы: комплект учебной мебели, демонстрационное оборудование, учебно-наглядные пособия, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, используемое программное обеспечение: MS Windows, Office MS Windows, DrWeb ES, 7-Zip, MediaPlayer Classic, Яндекс Браузер / Mozilla Firefox / Internet Explorer, ALT Linux, LibreOffice.	394087, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Ломоносова, д. 114б, а. 18 (с 16.00 до 20.00)

3.3. Информационное обеспечение обучения (перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы)

3.3.1. Основные источники:

1. Виговская М.Е. Психология общения: учебное пособие для СПО / М.Е. Виговская, А. В. Лисевич, В.О. Корионова. - Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018. - 96 с. - [ЭИ] - Книга находится в премиум-версии IPR SMART.

2. Маслова Т.А. Психология общения: учебное пособие для СПО / Т.А. Маслова, С.И. Маслов.- Саратов: Профобразование, 2019.- 164 с. - Книга находится в премиум-версии IPR SMART.

3. Бороздина Г. В. Психология общения: учебник и практикум для СПО / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. - Москва: Юрайт, 2022. - 463 с. - [ЭИ] – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/489869>.

3.3.2. Дополнительные источники:

1. Корягина Н. А. Психология общения: учебник и практикум для СПО / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. - Москва: Издательство Юрайт, 2022. - 437 с. - [ЭИ] – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/489728>.

2. Захарова И.В. Психология делового общения: практикум для СПО / И.В. Захарова. - Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019.- 130 с. [ЭИ] - Книга находится в премиум-версии IPR SMART.

3. Кузнецова М.А. Психология общения: учебное пособие для СПО / М.А. Кузнецова - Москва: Российский государственный университет правосудия, 2019.- 168 с. - [ЭИ] - Книга находится в премиум-версии IPR SMART.

4. Коноваленко М.Ю. Психология общения: учебник и практикум для СПО / М.Ю. Коноваленко. - Москва: Юрайт, 2021.- 476 с. - [ЭИ] – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/469732>.

3.3.3. Методические издания:

1. Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Психология общения» для обучающихся по специальности 36.02.01 Ветеринария. / сост.

Е.В. Обрывкова. - Воронежский государственный аграрный университет, 2021. -[ЭИ] – Режим доступа: <http://catalog.vsau.ru/elib/metod/m7330.pdf>>.

3.3.4. Периодические издания:

1. Журнал «Вопросы психологии» - www.psyjournals.ru
2. Журнал «Мир психологии» - PsyJournals.ru.
3. Журнал Psychologies (Психолоджис) - psychologies.ru .
4. Журнал «Наша психология» - psyh.ru.
5. «Национальный психологический журнал» www.npsyj.ru.

3.3.5. Электронные ресурсы:

- Электронные библиотечные системы

№	Название	Размещение
1	Лань	https://e.lanbook.com
2	ZNANIUM.COM	http://znanium.com
3	ЮРАЙТ	http://www.biblio-online.ru
4	IPRbooks	www.iprbookshop.ru
5	E-library	https://elibrary.ru
6	Электронная библиотека ВГАУ	http://library.vsau.ru/

- Программное обеспечение общего назначения

№	Название	Размещение
1	Операционные системы MS Windows / Linux	ПК в локальной сети ВГАУ
2	Пакеты офисных приложений Office MS Windows / OpenOffice	ПК в локальной сети ВГАУ
3	Программы для просмотра файлов Adobe Reader / DjVu Reader	ПК в локальной сети ВГАУ
4	Браузеры Яндекс Браузер / Mozilla Firefox / Internet Explorer	ПК в локальной сети ВГАУ
5	Антивирусная программа DrWeb ES	ПК в локальной сети ВГАУ
6	Программа-архиватор 7-Zip	ПК в локальной сети ВГАУ
7	Мультимедиа проигрыватель MediaPlayer Classic	ПК в локальной сети ВГАУ
8	Платформа онлайн-обучения eLearning server	ПК в локальной сети ВГАУ
9	Система компьютерного тестирования AST Test	ПК в локальной сети ВГАУ

- Сайты и информационные порталы

1. Электронные полнотекстовые ресурсы Научной библиотеки ВГАУ – Режим доступа: <http://library.vsau.ru/>
2. Научная электронная библиотека ООО «РУНЭБ» -Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/>
3. Википедия: свободная энциклопедия. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>.

4. Психологическая литература в интернете. – Режим доступа:
<http://www.psy.msu.ru/links/liter.html>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Текущий контроль успеваемости и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, контрольных работ, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

4.1. Технологии формирования компетенций

Результаты обучения (освоенные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.	- Осознавать значимость получаемых знаний, умений и навыков для будущей жизнедеятельности, желание подготовиться к будущей профессиональной деятельности. - Аргументировано обосновывать выбор своей профессии.	Формы контроля обучения: -практическое задание по работе с информацией, документами, литературой; -подготовка и защита рефератов; - устный опрос. Формы оценки результативности обучения: традиционная система отметок в баллах за каждую выполненную работу, на основе которых выставляется итоговая отметка.
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.	- Развивать познавательные, творческие навыки, умений самостоятельно конструировать свои знания, умения ориентироваться в информационном пространстве. - Спланировать собственную деятельность по активному усвоению знаний и навыков.	Методы контроля направлены на проверку умения обучающихся: -применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности -находить общий язык с людьми, аргументируя свою точку зрения
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	- Создать проекты решений различных проблемных заданий. - Применить полученные знания для выполнения нестандартных заданий.	-доброжелательно общаться -использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения

<p>ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.</p>	<p>- Работать в сотрудничестве (команде, микрогруппе), вести дискуссию, аргументировано высказывать собственную точку зрения, слушать и анализировать мнения оппонентов.</p> <p>- Проявлять социальную толерантность, создавать коллективные проекты решения различных проблем.</p> <p>- Работать в сотрудничестве (команде, микрогруппе), вести дискуссию, аргументировано высказывать собственную точку зрения, слушать и анализировать мнения оппонентов.</p>	<p>Методы оценки результатов обучения: формирование результата итоговой аттестации по дисциплине на основе суммы результатов текущего контроля.</p>
--	--	---

5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1. Критерии оценки результатов обучения

5.1.1. Критерии оценки промежуточной аттестации

Оценка экзаменатора, уровень	Критерии
«Зачтено (отлично)», высокий уровень	обучающийся глубоко и прочно усвоил весь программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с задачами и практическими заданиями, правильно

	обосновывает принятые решения, умеет самостоятельно обобщать и излагать материал, не допуская ошибок.
«Зачтено (хорошо)», повышенный уровень	обучающийся твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, может правильно применять теоретические положения и владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.
«Зачтено (удовлетворительно)», пороговый уровень	обучающийся усвоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении программного материала и испытывает затруднения в выполнении практических заданий.
«Не зачтено (неудовлетворительно)»	обучающийся не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания, задачи.

5.1.2. Критерии оценки тестирования

Ступени уровней освоения дисциплины	Отличительные признаки	Показатель оценки
Пороговый (удовлетворительно)	Обучающийся воспроизводит термины, основные понятия, способен узнавать языковые явления.	Не менее 55 % баллов за задания теста.
Продвинутый (хорошо)	Обучающийся выявляет взаимосвязи, классифицирует, упорядочивает, интерпретирует, применяет на практике пройденный материал.	Не менее 75 % баллов за задания теста.
Высокий (отлично)	Обучающийся анализирует, оценивает, прогнозирует, конструирует.	Не менее 90 % баллов за задания теста.
Компетенция не сформирована		Менее 55 % баллов за задания теста.

5.1.3. Критерии оценки устного опроса

Оценка, уровень	Критерии
«отлично», высокий уровень	выставляется обучающемуся, если он четко выражает свою точку зрения по рассматриваемым вопросам, приводя соответствующие примеры
«хорошо», повышенный уровень	выставляется обучающемуся, если он допускает отдельные погрешности в ответе
«удовлетворительно»,	выставляется обучающемуся, если он обнаруживает

пороговый уровень	пробелы в знаниях основного учебно-программного материала
«неудовлетворительно»,	выставляется обучающемуся, если он обнаруживает существенные пробелы в знаниях основных положений учебной дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины

5.1.4. Критерии оценки рефератов

Оценка **«отлично»** выставляется, если работа написана грамотным научным языком, имеет чёткую структуру и логику изложения, точка зрения обучающегося обоснована, в работе присутствуют ссылки на нормативно-правовые акты, примеры из судебной практики, мнения известных учёных в данной области. Обучающийся в работе выдвигает новые идеи и трактовки, демонстрирует способность анализировать материал.

Оценка **«хорошо»** выставляется, если работа написана грамотным научным языком, имеет чёткую структуру и логику изложения, точка зрения студента обоснована, в работе присутствуют ссылки на исторические источники.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется, если обучающийся выполнил задание, однако не продемонстрировал способность к научному анализу, не высказывал в работе своего мнения, допустил ошибки в логическом обосновании своего ответа.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется, если обучающийся не выполнил задание, или выполнил его формально, ответил на заданный вопрос, при этом не сослался на мнения учёных, не трактовал исторические источники, не высказывал своего мнения, не проявил способность к анализу, то есть в целом цель реферата не достигнута.

5.2. Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости

5.2.1. Тестовые задания

1. Какой стиль речи обусловлен практическими требованиями жизни и профессиональной деятельности?

- а) научный;
- б) официально-деловой;
- в) публицистический;
- г) бытовой.

2. Какой стороны общения не существует?

- а) коммуникативной;
- б) позитивной;
- в) интерактивной;
- г) перцептивной.

3. Стратегиями поведения в конфликте являются:

- а) сотрудничество;
- б) компромисс.
- в) сопротивление;
- г) соглашательство.

4. Джоном Брунером был введен термин ...

- а) «группа»;
- б) «социальная перцепция»;
- в) «конфликтная ситуация».

5. Внутриличностная функция общения:

- а) обеспечивает людям возможность познать, утвердить и подтвердить себя
- б) реализуется в общении человека с самим собой

в) способствует налаживанию и сохранению связей, контактов и взаимоотношений между людьми.

6. Какая стратегия взаимодействия реализуется в частном (частичном) достижении целей партнеров по общению?

- а) сотрудничество
- б) компромисс
- в) уступчивость

7. Эмпатия - это ...

- а) эмоциональное сопереживание другому человеку;
- б) осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению;
- в) уподобление себя другому человеку.

8. К какому виду невербальных средств общения относятся мимика, пантомимика и жестикация?

- а) Оптико-кинетические средства;
- б) Паралингвистическая система;
- в) Ольфакторные средства.

9. Конфликтогены – это...

- а) состояния личности, которые наступают после разрешения конфликта.
- б) слова, действия (или бездействия), которые могут привести к конфликту;
- в) причины конфликта, обусловленные социальным статусом личности;

10. Референтная группа – это

- а) группа, в которой отсутствует сплоченность, нет совместной деятельности;
- б) группа, с которой индивид соотносит себя как с эталоном и на нормы, мнения, ценности и оценки которой он ориентируется в своем поведении и в самооценке;
- в) реальная социальная общность, не имеющая юридически фиксированного статуса, добровольно объединенная на основе интересов, дружбы и симпатий.

11. Средства общения делятся на две группы:

- а) личные и общественные;
- б) вербальные и невербальные;
- в) устные и письменные.

12. Накопившиеся противоречия, связанные с деятельностью субъектов социального взаимодействия и создающие почву для реального противоборства между ними – это

- а) конфликт;
- б) конфликтная ситуация;
- в) инцидент.

13. Коммуникативные барьеры – это...

- а) стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта;
- б) различного рода моменты, искажающие истинную картину воспринимаемого;
- в) психологические препятствия на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению.

14. Результат какого конфликта будет положительным?

- а) конструктивного;
- б) деструктивного

15. На какой фазе конфликта есть наибольшая вероятность его разрешения?

- а) пик конфликта;
- б) начальная фаза;
- в) фаза спада.

16. Невербальное средство общения просодика – это:

- а) пространственная ориентация партнёров в момент общения;
- б) зрительно-воспринимаемые движения, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении;

- в) биологически-необходимая форма человеческого общения, проявляющаяся в виде динамических прикосновений;
- г) ритмико-интонационные стороны речи.

17. Постигание эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств, переживаний – это ...

- а) каузальная атрибуция;
- б) идентификация;
- в) эмпатия;
- г) подражание;
- д) аттракция;
- е) рефлексия.

18. Что не относится к технике психологического воздействия?

- а) убеждение;
- б) манипулирование;
- в) сопротивление;
- г) внушение;
- д) заражение.

19. Один из наиболее древних способов разрешения конфликтов ...

- а) медиация;
- б) устранение;
- в) стимуляция.

20. На каком из этапов конфликта один из участников социального взаимодействия,

осознавший конфликтную ситуацию, переходит к активным действиям?

- а) Возникновение и развитие конфликтной ситуации;
- б) осознание конфликтной ситуации;
- в) начало открытого конфликтного взаимодействия.

21. Самоотношение – это...

- а) система знаний о себе;
- б) эмоционально-ценностное отношение к себе;
- в) оценка личностью самой себя, своих возможностей, качества и места среди других.

22. Сколько сторон общения выделяют?

- а) 2;
- б) 4;
- в) 1;
- г) 3.

23. К какому виду невербальных средств общения относятся запахи?

- а) Ольфакторные средства;
- б) Оптико-кинестические средства;
- в) Паралингвистическая система.

24. Столкновение противоположных позиций на основе противоположно направленных мотивов или суждений - это:

- а) конфликт;
- б) борьба;
- в) дискуссия;
- г) решение проблемы.

25. Коммуникативная сторона общения – это ...

- а) общение как восприятие и понимание людьми друг друга;
- б) общение как процесс обмена информацией;
- в) общение как обмен действиями и поступками.

26. Термин «Социальная перцепция» был введен:

- а) Дж. Рокфеллером;
- б) Э.Берном;
- в) З.Фрейдом;
- г) Нет верного ответа.

27. Невербальное средство общения кинесика – это:

- а) биологически-необходимая форма человеческого общения, проявляющаяся в виде динамических прикосновений;
- б) пространственная ориентация партнёров в момент общения;
- в) зрительно-воспринимаемые движения, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении;
- г) ритмико-интонационные стороны речи;
- д) включение в речь пауз, плача, кашля, вздохов.

28. Самооценка – это...

- а) эмоционально-ценностное отношение к себе;
- б) оценка личностью самой себя, своих возможностей, качества и места среди других;
- в) система знаний о себе.

29. Конфликт определяется, как:

- а) столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций
- б) ругань в конкретном месте по определенной проблеме
- в) жесткое взаимодействие молодежных групп

30. Культура поведения в деловом общении немислима без соблюдения правил:

- а) вербального общения
- б) административного общения
- в) демократического

31. Коммуникация предполагает:

- а) формирование чувства принадлежности к группе
- б) активный обмен информацией и взаимное духовное обогащение членов группы
- в) наличие в коллективе технических средств связи

32. Наиболее эффективной формой общения является:

- а) монолог
- б) позирование
- в) диалог

33. Типичные ошибки слушания это -

- а) перебивание и поспешные выводы
- б) внимательное восприятие информации
- в) проявление визуального положительного восприятия информации

34. "Закрытые" позы воспринимаются как:

- а) позы недоверия, несогласия, противодействия, критики
- б) удовлетворения в процессе общения
- в) безразличия в ходе взаимоотношений между субъектами

35. «Открытые» позы воспринимаются как:

- а) осторожного отношения к собеседнику
- б) позы доверия, согласия, доброжелательности, психологического комфорта
- в) индифферентного отношения к окружающим

36. Вербальные средства общения –

- а) передача информации при помощи языка
- б) жестикуляция и артикуляция
- в) безразличие к собеседнику, проявляющееся в мимике

37. Психологи выделяют стили руководства –

- а) панибратский и жесткий

б) административный и демократический

в) сложный и простой

38. Культура поведения в деловом общении немислима без соблюдения правил:

а) вербального общения

б) административного общения

в) демократического участия

5.2.2. Устный опрос

1. Охарактеризуйте психологические особенности внушения?
2. В чем сущность психологических основ механизма внушения?
3. Какие существуют личностные факторы восприимчивости к психологическому воздействию?
4. В чем особенности ситуативной восприимчивости к психологическому воздействию?
5. Каковы механизмы психологической защиты в деловом и неформальном общении?
6. Перечислите приемы убеждения, требования к процессу убеждения и основные правила.
7. Каковы особенности суггестивного текста?
8. В чем сущность психологических особенностей убеждения?
9. Дайте сравнительный анализ отдельных механизмов психологического воздействия в деловом общении.
10. В чем сущность понимания социальной перцепции? Каковы механизмы взаимоотношений в процессе общения?
11. Охарактеризуйте понятия: идентификация, эмпатия, рефлексия.
12. В чем особенности каузальной атрибуции личности? Перечислите установки в восприятии человека человеком.
13. Что такое «Эффект одеяла»?
14. В чем специфика обмена информацией в коммуникативном процессе?
15. Каковы особенности матрицы убеждающей коммуникации К. Ховланда?
16. Охарактеризуйте оптико-кинестическую систему знаков.
17. Назовите место взаимодействия в структуре общения.
18. В чем особенности теории социального действия (Вебер, Сорокин)?
19. Охарактеризуйте транзактный анализ Э. Берна.
20. Какие коммуникативные барьеры в общении вы знаете?
21. Охарактеризуйте виды общения (межличностное, деловое, духовное и т.д.).
22. Перечислите этапы процесса обмена информацией.
23. Каковы особенности массовой коммуникации?
24. Охарактеризуйте потребности и мотивы, реализуемые в общении.
25. Какие теоретические концепции в психологии общения вы знаете?
26. Каковы особенности средств невербальной коммуникации?
27. В чем сущность манипуляции в процессе общения?
28. Каковы особенности общения в команде?
29. Охарактеризуйте правила общения по телефону.
30. Какую роль играет расположение собеседников в пространстве?
31. Перечислите особенности вербальной коммуникации.
32. Охарактеризуйте функции невербального общения.
33. В чем особенность функций вербального общения?
34. Что такое активное и пассивное слушание? Каковы приемы слушания?
35. Какие техники вербализации вы знаете? Приведите примеры.
36. Каковы условия формирования жизненного сценария?

37. Дайте характеристику способов диагностики и выявления жизненного сценария.
38. Перечислите эффекты и точность социальной перцепции.
39. Что такое аттракция?
40. В чем состоят трудности общения?

5.2.3. Перечень тем рефератов

1. Барьеры в деловом общении. Психологические особенности подготовки и проведения деловой беседы.
2. Влияние семьи на становление личности.
3. Культура общения.
4. Лидер в организации.
5. Личность и коллектив.
6. Понимание в межличностном общении.
7. Проблемы профессиональной этики
8. Разрешение конфликтных ситуаций.
9. Умение слушать
10. Эмоции и язык.
11. Этика деловых отношений.
12. Этикет и межличностное общение.
13. Этические нормы в деловом общении.
14. Стили общения.
15. Конфликт и способы его разрешения.
16. Конфликты, возникающие внутри организации.
17. Общение как феномен культуры
18. Семейные конфликты и их решения.
19. Семейные отношения и формирование личности ребенка.
20. Этика делового общения: руководители и подчиненные.
21. Коллектив и личность
22. Деловая беседа. Психологические особенности публичного выступления.

Экзамен

23. Общение. Структура и средства общения
24. Невербальные средства общения
25. Речевые средства общения. Позиции в общении. Деловая беседа
26. Стили общения. Манипулирование
27. Механизмы межличностного восприятия
28. Психологические защиты. Барьеры в общении
29. Конструктивное общение. Контроль эмоций
30. Активное и пассивное слушание

5.3. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

5.3.1. Перечень вопросов для проведения промежуточной аттестации

1. Предмет и задачи психологии профессионального/делового общения.
2. Общение как социально-психологический феномен.
3. Понятие об общении: интерактивная и перцептивная функции.
4. Понятие об общении и коммуникации. Отличие деловых и бытовых форм общения.
5. Особенности делового общения: структура, средства, виды, формы.
6. Виды и формы делового общения.
7. Средства делового общения.

8. Вербальные, экстралингвистические, невербальные средства общения.
9. Виды невербалики, используемые в деловой сфере.
10. Особенности общения в работе адвоката, судьи, юрисконсульта, прокурора.
11. Предпосылки возникновения конфликта в процессе общения. Правила поведения в условиях конфликта.
12. Деловая беседа: структура, особенности организации.
13. Средства убеждающего воздействия при деловых контактах.
14. Теоретическая схема убеждающего воздействия.
15. Приемы убеждающего воздействия. Понятие об аттракции и средствах её активизации.
16. Деловые переговоры: особенности проведения.
17. Стратегии проведения деловых переговоров.
18. Стратегии и тактики, используемые при деловых контактах.
19. Американский стиль ведения переговоров.
20. Европейский деловой стиль.
21. Японский деловой стиль.
22. Арабский деловой стиль.
23. Манипуляции и деловые отношения.
24. Национальные особенности при ведении деловых переговоров.
25. Деловая презентация, её формы.
26. Резюме – письменная презентация.
27. Организация устной презентации.
28. Собеседование при приёме на работу, особенности проведения.
29. Типология слушателей при устной презентации.
30. Психологические феномены, используемые при организации деловых контактов.
31. Манипуляции в деловой сфере и способы противодействия им.
32. Спор, дискуссии, полемика: средства аргументирования и контраргументации.
33. Искусство вопроса в деловых контактах.
34. Деловое общение и психодиагностика. Методы диагностики системы отношений личности как субъекта общения.
35. Психология затрудненного общения. Понятие о затрудненном общении и его причинах.
36. Методы диагностики системы отношений личности как субъекта затрудненного и незатрудненного общения.
37. Кинесико-проксемическое поведение субъекта затрудненного и незатрудненного общения.
38. Особенности эмпатии субъектов затрудненного и незатрудненного общения.
39. Методы диагностики эмпатии.
40. Принципы выхода из ситуаций затрудненного общения.

