



## **Цели и задачи программы**

**Целью** вступительного испытания по дисциплине «Психология общения» является оценка уровня освоения лицами, поступающими на 1 курс для обучения по программам бакалавриата общеобразовательной дисциплины (Психология общения) в объеме программы среднего общего образования.

**Задачи** вступительного испытания:

- выяснить степень готовности поступающих к освоению образовательных программ высшего образования;
- выяснить мотивы поступления на обучение по программе подготовки бакалавриата;
- определить уровень знаний абитуриента в области психологии общения.

## **Требования к уровню подготовки**

На вступительном испытании по дисциплине «Психология общения» поступающий должен продемонстрировать следующие знания и умения:

- знание целей, функций и видов общения;
- понимание разнообразных психологических проблем в сфере межличностной, межкультурной, межэтнической и деловой коммуникации;
- умение применять приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

## **Основное содержание программы**

### **Тема 1. Общение в системе отношений человека.**

Психология общения как отрасль психологической науки, ее место в системе научного знания. Историческое развитие форм общения и развитие общения в онтогенезе. Значение и функции общения в жизни людей. Общение в системе отношений человек. Межличностные отношения как форма проявления общественных отношений; их эмоциональная основа. Сущность и основные стороны процесса общения: коммуникативная, интерактивная, перцептивная. Связь каждой из них с характером совместной деятельности и взаимоотношением партнеров. Уровни и виды общения. Обратная связь в межличностном общении: теории и подходы к определению понятия, общая характеристика, правила подачи и правила приема обратной связи.

## **Тема 2. Коммуникативная составляющая общения.**

Недопустимость механического применения информационного подхода для анализа коммуникативной стороны общения.

Специфика обмена информацией между людьми: активная позиция партнеров по коммуникации, проблема смысла, способы воздействия в этом процессе. Использование различных знаковых систем; виды коммуникации. Общая характеристика процессов говорения и слушания. Основные средства невербальной коммуникации: оптико-кинетическая система знаков (жесты, мимика, пантомима) и ее культурная обусловленность; пара- и экстралингвистическая система (интонация и невербальные включения) и ее значение для придания выразительности речи; пространственно-временная система (организация пространства и времени коммуникативного процесса); визуальный контакт (контакт глазами) и его роль в коммуникативном процессе.

## **Тема 3. Интерактивная составляющая общения.**

Особенности и виды взаимодействия (интеракции) людей: кооперация и конкуренция. «Обмен действиями» как важнейшее условие совместной деятельности. Психологическое содержание взаимного обмена действиями. Теории межличностного взаимодействия. Социально-психологическое влияние людей друг на друга. Понятие, механизмы и методы психологического воздействия в процессе общения. Общение в стрессовой и конфликтной ситуации. Структура и виды конфликта.

Способы и стратегии поведения в конфликтных ситуациях, фазы разрешения конфликта.

## **Тема 4. Перцептивная составляющая общения. Роль межличностного восприятия в процессе общения.**

Взаимное восприятие и познание как основа установления взаимопонимания партнеров. Две возможных интерпретации взаимопонимания. Формирование первого впечатления. Механизмы межличностного восприятия (идентификация, рефлексия, децентрация); роль эмпатии в этих процессах. Эффекты межличностного восприятия: «ореола», «первичности и новизны», «проекции», «средней ошибки», «установки». Содержание и значение стереотипизации. Интерпретация причин поведения другого человека – феномен каузальной атрибуции.

Эмоциональная сторона межличностного восприятия – феномен аттракции.

### **Тема 5. Цель, содержание, основные этико-психологические принципы и тактики организации делового общения.**

Основные признаки делового общения. Основные этапы процесса делового общения: установление контакта, ориентация в ситуации, обсуждение вопроса, принятие решения, выход из контакта. Стили делового общения. Специфика построения деловых отношений и коммуникации в организации. Деловые переговоры: специфика подготовки и ведения, этапы, техники ведения, возможные результаты. Коммуникативная компетентность специалиста и методы ее развития.

#### **Методология вступительных испытаний**

На выполнение академической контрольной работы по дисциплине «Психология общения» отводится 1 час (60 минут). Работа включает в себя 20 заданий.

Ответы на задания обводите кружком - ☉.

В случае записи неверного ответа необходимо зачеркнуть его и записать новый.

При выполнении работы не разрешается пользоваться учебником, рабочими тетрадями, иными учебными материалами.

При необходимости можно пользоваться черновиком. Записи в черновике проверяться и оцениваться не будут.

Задания необходимо выполнять в том порядке, в котором они даны. Для экономии времени рекомендуется пропустить задание, которое не удаётся выполнить сразу, и перейти к следующему.

Баллы, полученные за выполненные задания, суммируются. Необходимо постараться выполнить как можно больше заданий и набрать наибольшее количество баллов.

Критерии оценки знаний абитуриента:

- оценка «отлично» выставляется, если набрано от 80 до 100 баллов;
- оценка «хорошо» выставляется, если набрано от 60 до 79 баллов.
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если набрано от 30 до 59 баллов;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если набрано менее 30 баллов.

Абитуриент считается прошедшим вступительное испытание, если его оценка не ниже, чем «удовлетворительно».

### Список литературы

1. Истратова, О.Н. Психология эффективного общения и группового взаимодействия / О.Н. Истратова, Т.В. Эксакусто; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Южный федеральный университет», Инженерно-технологическая академия. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2018. – 192 с. : ил. –URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561043> – Библиогр.: с. 143-145. – ISBN 978-5-9275-2848-6. – Текст : электронный.

2. Кондратьев, М. Ю. Психология отношений межличностной значимости: учебное пособие / М. Ю. Кондратьев, Ю. М. Кондратьев. — 2-е изд. — Москва, Саратов : ПЕР СЭ, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 272 с. — ISBN 978-5-4486-0850-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/88204.html>

3. Коноваленко, М. Ю. Психология общения / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 476 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11060-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511865>

4. Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511685>

5. Садовская, В. С. Психология общения / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 169 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07046-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513296>

### Интернет-ресурсы

1. Психологический портал. URL: <http://psylib.ru>
2. Ресурсы Института научной информации по общественным наукам Российской академии наук (ИНИОН РАН). URL: <http://elibrary.ru/>
3. Университетская информационная система Россия URL: <http://www.cir.ru/index.jsp>

### **Примеры вступительных тестовых заданий**

**1. Уровень общения, для которого характерно: восприятие собеседника как равноправного компаньона, полное и честное взаимодействие, совместный поиск выхода из трудного положения:**

- 1) конвенциональный
- 2) деловой
- 3) духовный
- 4) игровой

**2. Система вокализации, т.е. качество голоса, его диапазон, тональность называется:**

- 1) паралингвистика
- 2) экстралингвистика
- 3) проксемика
- 4) кинесика

**3. Интерактивная сторона общения выражается в (во):**

- 1) взаимодействии людей
- 2) организации совместной деятельности
- 3) передаче информации от одного человека к другому
- 4) восприятию людьми друг друга

**4. Авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками называется:**

- 1) монолог
- 2) диалог
- 3) манипуляция
- 4) императив

**5. Перцепцией в общении называют:**

- 1) передачу информации
- 2) восприятие другого человека
- 3) обобщение информации
- 4) взаимодействие

**6. Тип общения, при котором партнеров по общению объединяют интересы дела, совместная деятельность – это:**

- 1) деловой стиль общения
- 2) дружеский стиль общения
- 3) требовательный стиль общения
- 4) дистанционный стиль общения
- 5) заигрывающий стиль общения

**7. Универсальная знаковая система, возникшая естественным образом и используемая для общения людей, выражения их мыслей, чувств и волеизъявления, называется**

- 1) искусственным языком
- 2) естественным языком
- 3) коммуникацией

**8. Общение, при котором воздействия на партнера с целью достижения своих намерений скрыто, называется:**

- 1) диалогическим
- 2) опосредованным
- 3) императивным
- 4) манипулятивным

**9. Коммуникативная сторона общения выражается:**

- 1) в организации совместной деятельности
- 2) во взаимодействии людей
- 3) в передаче информации от одного человека к другому
- 4) в восприятии людьми друг друга

**10. Невербальной коммуникацией называется:**

- 1) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха
- 2) восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов
- 3) сторона общения, состоящая в обмене информацией между индивидами без помощи речевых и языковых средств, представленных в какой-либо знаковой форме

**11. Обоснование позиции выступающего с целью последующего понимания этой позиции и принятия её другим человеком – это:**

- 1) аргументация
- 2) манипуляция
- 3) внушение
- 4) дедукция

**12. Схема общения определяется последовательностью действий:**

- 1) кодирование – декодирование – передача
- 2) кодирование – передача – декодирование
- 3) декодирование – передача - кодирование

**13. Убеждающая речь должна:**

- 1) содержать не более одного аргумента
- 2) содержать общенаучные слова и термины
- 3) апеллировать (обращаться) к чувствам слушателей и воздействовать на систему их убеждений
- 4) выражать абстрактную мысль

**14. Добровольное подчинение суждения или действия индивида мнению группы, которое противоречит его собственному мнению, называется:**

- 1) влияние
- 2) манипуляция
- 3) внушение
- 4) конформность

**15. К невербальным средствам коммуникации не относится:**

- 1) паралингвистика
- 2) нейролингвистика
- 3) кинесика
- 4) экстралингвистика

**16. К административным методам воздействия в деловом общении не относится:**

- 1) обратная связь
- 2) нематериальное поощрение
- 3) материальное поощрение
- 4) эмоциональное заражение, внушение

**17. Расположите требования последовательно по шкале от самого жесткого приема, использующего принуждение, до наиболее мягкого:**

- 1) рекомендация
- 2) совет
- 3) приказ
- 4) просьба
- 5) указание

**18. Выступление на конференции, собрании, митинге происходит в форме:**

- 1) диадического общения
- 2) группового общения
- 3) межгруппового общения
- 4) публичного общения

**19. Общение человека с компьютером относится к категории:**

- 1) диадического
- 2) опосредованного
- 3) непосредственного
- 4) невербального

**20. Невербальная коммуникация, связанная с тактильной системой восприятия - это:**

- 1) кинесика
- 2) проксемика
- 3) паралингвистика
- 4) такесика

*Автор программы:*

*Суркова Людмила Ивановна*, заведующий кафедрой НСиСТ, к.с.н., доц.



Одобрена на заседании кафедры непроизводственной сферы и социальных технологий  
ОУП ВО «АТиСО» (Протокол от « 04 » апреля 2023 г. № 8).