



Федеральное агентство по рыболовству
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Калининградский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «КГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Начальник УРОПСИ

Фонд оценочных средств
(приложение к рабочей программе модуля)
«ПСИХОЛОГИЯ КОММУНИКАЦИЙ»

основной профессиональной образовательной программы бакалавриата
по направлению подготовки

08.03.01 СТРОИТЕЛЬСТВО
Профиль программы
«ТЕПЛОГАЗОСНАБЖЕНИЕ И ВЕНТИЛЯЦИЯ»

ИНСТИТУТ
РАЗРАБОТЧИК

морских технологий, энергетики и строительства
кафедра социальных наук, педагогики и права

1 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными индикаторами достижения компетенций

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Дисциплина	Планируемые результаты обучения
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.3 Установление контакта в процессе межличностного взаимодействия, координация взаимодействий между членами команды	Социальное взаимодействие в отрасли (раздел «Психология коммуникаций»)	<u>Знать:</u> принципы и методы установления контакта при межличностном взаимодействии, а также основные понятия в саморазвитии личности в долгосрочной перспективе. <u>Уметь:</u> формулировать и определять цель и траекторию саморазвития с помощью принципов образования; устанавливать и выбирать стратегии поведения в команде в зависимости от условий. <u>Владеть:</u> навыками межличностного взаимодействия, самосовершенствования и саморазвития с учетом приоритетов в профессиональной деятельности.

2 ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПОЭТАПНОГО ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ) И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1 Для оценки результатов освоения дисциплины используются:

- оценочные средства текущего контроля успеваемости;
- оценочные средства для промежуточной аттестации по дисциплине.

2.2 К оценочным средствам текущего контроля успеваемости относятся:

- тестовые задания;
- задания по темам практических занятий;
- задания по написанию реферата (для студентов очной формы обучения);

2.3 К оценочным средствам для промежуточной аттестации по дисциплине, проводимой в форме зачета, относятся:

- промежуточная аттестация в форме зачета проходит по результатам прохождения всех видов текущего контроля успеваемости.

3 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

3.1 Тестовые задания предназначены для оценки в рамках текущего контроля успеваемости знаний, приобретенных студентами на лекционных занятиях и для измерения соответствующих индикаторов достижения компетенции.

Тестовые задания используются для оценки освоения всех тем дисциплины студентами. Тестирование обучающихся проводится на занятиях после рассмотрения на лекциях всех тем курса.

Тестовые задания по дисциплине представлены в Приложении № 1.

Оценивание осуществляется по следующим критериям: «зачтено» – 60-100 % правильных ответов на заданные вопросы; «не зачтено» – менее 60 % правильных ответов.

3.2 Задания по темам практических занятий. Типовые задания по темам практических заданий приведены в Приложение № 2. Результаты защиты практического занятия и реферата оцениваются преподавателем по системе «зачтено – не зачтено».

3.3 Задания по написанию реферата приведены в Приложении № 3. Защита реферата проводится с участием группы. В обсуждении проблемы принимают участие все студенты.

4 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

4.1 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета по результатам прохождения всех видов текущего контроля успеваемости.

Таблица 2. Показатели, критерии и шкалы оценивания

Система оценок	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
Критерий	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
	«не зачтено»	«зачтено»		
1. Системность и полнота знаний в отношении изучаемых объектов	Обладает частичными и разрозненными знаниями, которые не может научно корректно связывать между собой (только некоторые из которых может связывать между собой)	Обладает минимальным набором знаний, необходимым для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает набором знаний, достаточным для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает полнотой знаний и системным взглядом на изучаемый объект
2. Работа с информацией	Не в состоянии находить	Может найти необходимую	Может найти, интерпретировать	Может найти, систематизировать

Система оценок Критерий	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
	«не зачтено»	«зачтено»		
	необходимую информацию, либо в состоянии находить отдельные фрагменты информации в рамках поставленной задачи	информацию в рамках поставленной задачи	вать и систематизировать необходимую информацию в рамках поставленной задачи	ь необходимую информацию, а также выявить новые, дополнительные источники информации в рамках поставленной задачи
3. Научное осмысление изучаемого явления, процесса, объекта	Не может делать научно корректных выводов из имеющихся у него сведений, в состоянии проанализировать только некоторые из имеющихся у него сведений	В состоянии осуществлять научно корректный анализ предоставленной информации	В состоянии осуществлять систематический и научно корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные задаче данные	В состоянии осуществлять систематический и научно корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные поставленной задаче данные, предлагает новые ракурсы поставленной задачи
4. Освоение стандартных алгоритмов решения профессиональных задач	В состоянии решать только фрагменты поставленной задачи в соответствии с заданным алгоритмом, не освоил предложенный алгоритм, допускает ошибки	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом, понимает основы предложенного алгоритма	Не только владеет алгоритмом и понимает его основы, но и предлагает новые решения в рамках поставленной задачи

Работа на лекционных занятиях оценивается преподавателем по составлению студентом конспектов и активному участию в ходе изложения лекционного материала.

Пропуск более 50% лекционных занятий по курсу, является основанием для не допуска к зачету.

Работа на практических занятиях оценивается преподавателем по итогам подготовки и выполнения студентом практических заданий, активности работы в группе и самостоятельной работе. Пропуск практических занятий предполагает обязательную отработку по пропущенным темам в форме собеседования по предложенным преподавателем вопросам. Неотработанный (до начала экзаменационной сессии) пропуск практических занятий по курсу является основанием для не допуска к зачету.

5 СВЕДЕНИЯ О ФОНДЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ И ЕГО СОГЛАСОВАНИИ

Фонд оценочных средств для аттестации по дисциплине «Психология коммуникаций» представляет собой компонент основной профессиональной образовательной программы бакалавриата по направлению подготовки 08.03.01 Строительство (профиль «Теплогазоснабжение и вентиляция»).

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры социальных наук, педагогики и права (протокол № 8 от 29.03.2022 г.)

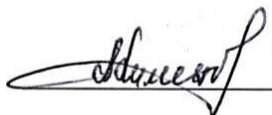
Заведующая кафедрой



Н.Ю. Бугакова

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры строительства (протокол № 5 от 19.04.2022 г.)

Заведующий кафедрой



В.А. Пименов

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Вариант 1

1. Место психологии коммуникаций в системе наук.

- а) относится к философии,
- б) принадлежит к прикладным наукам,
- в) относится к естественным наукам,
- г) занимает центральное место в системе наук.

2. Психология коммуникаций направлена на:

- а) знания в области теории и практики коммуникаций,
- б) формирование коммуникативных компетенций,
- в) приемы и формы деловых коммуникаций,
- г) знания в области теории и практики коммуникаций, формирование коммуникативных компетенций, приемы и формы деловых коммуникаций,

3. Предмет психологии коммуникаций:

- а) обмен информацией познавательного или аффективно-оценочного (эмоционально-оценочного) характера посредством взаимодействия людей, состоящее в общении;
- б) обмен информацией, состоящее в общении,
- в) обмен информацией с помощью средств передачи информации
- г) обмен информацией посредством взаимодействия людей

4. Цель психологии коммуникаций

- а) процесс общения
- б) обмен информационными потоками
- в) процессе общения: связь, перемещение, передача
- г) процесс общения с помощью средств и путем обмена информационными потоками

5. Коммуникативная компетентность:

- а) способность человека решать языковыми средствами те или иные коммуникативные задачи в разных сферах и ситуациях общения,
- б) развитие мастерства делового общения,
- в) способность человека решать языковыми средствами для развития мастерства делового общения,

г) способность человека решать языковыми средствами те или иные коммуникативные задачи в разных сферах и ситуациях общения и развитие мастерства делового общения

6. Коммуникация:

а) коммуникация – сложный многогранный процесс

б) процесс, используемый людьми для того, чтобы выразить смысл образа мира, в котором они живут и действуют, и иметь возможность обмениваться значимыми для себя образами посредством различных символов,

в) коммуникация означать связь, перемещение и передачу,

г) коммуникация – это иметь возможность обмениваться значимыми для себя образами посредством различных символов,

7. Основные черты коммуникации:

а) осознают объекты; интерпретируют их; конструируют смысл (значение); действуют сообразно смыслу, выражая его

б) интерпретируют их;

в) конструируют смысл (значение);

г) действуют сообразно смыслу, выражая его.

8. Значимость коммуникации для формирования и развития человека и общества:

а) способ формирования человеческой личности, необходимое условие нормального развития человека,

б) необходимое условие нормального развития человека,

в) условие духовного и физического здоровья,

г) способа познания других и самого себя.

9. Психология коммуникаций:

а) прикладная наука;

б) модели коммуникации;

в) основы процесса межкультурной коммуникации;

г) методы исследования процесса коммуникации в различных социальных сферах;

10. Виды коммуникаций:

а) универсальное; техническое; биологическое; социальное

б). техническое;

в). биологическое;

г) социальное

11. Коммуникация:

- а) обмен мыслями, сведениями, идеями, передача того или иного содержания от одного сознания к другому посредством знаков, зафиксированных на материальных носителях;
- б) обмен мыслями, сведениями, идеями, передача того или иного содержания от одного сознания к другому;
- в) порождается потребностями совместной деятельности;
- г) обмен мыслями, сведениями, идеями, процесс развития межличностного общения в деятельности;

12. Общение:

- а) сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми и группами, порождаемый потребностями совместной деятельности.
- б) неделовое и деловое;
- г) форма взаимодействия людей;
- г) сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми

13. Формы коммуникативного действия:

- а) личность [Л]
- б) личность с официальным статусом [Лс]
- в) личность с социальным статусом [Лс]
- г) личность с официальным статусом и социальным статусом

14. Формы коммуникативного взаимодействия:

- а) межличностное [Л Л]
- б) профессиональное [Л Лс]
- в) деловое [ЛсЛс]
- г) межличностное, профессиональное, деловое

15. Условия установки на коммуникацию

- а) направленность на партнера
- б) принятие партнера как личности
- в) направленность на сотрудничество
- г) направленность на партнера, принятие его как личности, сотрудничество

16. Психологические потребности коммуникантов

- а) самовыражение и достижение понимания
- б) эмоциональное понимание
- в) признание личности

г) в самовыражении, понимания, эмпатии, в признании личности

17. Виды активного слушания:

- а) неререфлексивное
- б) рефлексивное
- в) неререфлексивное, рефлексивное
- г) активное

18. Основа коммуникации:

- а) субъект-субъектная система взаимодействия,
- б) ведущий субъект взаимодействия;
- в) ведомый субъект коммуникации;
- г) совместная деятельность в процессе коммуникации

19. Виды коммуникаций по характеру ориентации:

- а) личностно-ориентированная
- б) социально-ориентированная
- в) личностно-ориентированная и социально-ориентированная
- г) массовая

20. Виды коммуникаций по количеству субъектов:

- а) диадическая; диадическая; триадическая тетра-коммуникация, внутригрупповая
- б) триадическая
- в) тетра-коммуникация
- г) внутригрупповая

21. Виды коммуникаций по распространению сообщения коммуникации:

- а) массовые, глобальные, региональные, отраслевые;
- б) глобальные, региональные, отраслевые;
- в) массовые, региональные, отраслевые;
- г) массовые, глобальные, отраслевые;

22. Виды коммуникаций по распространению с учетом особенностей отправителя коммуникации:

- а) организационные, корпоративные, общенациональные, международные
- б) корпоративные
- в) общенациональные-
- г) международные

23. Виды коммуникаций по характеру процесса, с учетом его результативности

- а) эффективные, успешные
- б) успешные
- в) неэффективные
- г) интенсивные

24. Виды коммуникаций по характеру кодирования сообщения, независимо от специфики Получателя:

- а) вербальные, невербальные, устные, письменные, электронные (неэлектронные)
- б) невербальные, устные, письменные, электронные (неэлектронные);
- в) вербальные, устные, письменные, электронные (неэлектронные);
- г) устные, письменные, электронные

25. Виды коммуникаций по характеру кодирования с учетом специфики Получателя:

- а) публичные, личностные, конфиденциальные, монокультурные
- б) мультикультурные, монокультурные, межличностные, организационные
- в) публичные, личностные, конфиденциальные, монокультурные, мультикультурные,
- г) межличностные, организационные, публичные, личностные, конфиденциальные, монокультурные, мультикультурные.

Вариант 2

1. Коммуникативная структура малой группы:

- а) централизованная и децентрализованная
- б) фронтальная, радиальная, иерархическая, децентрализованная
- в) децентрализованная, радиальная,
- г) фронтальная, радиальная, иерархическая;

2. Успешность коммуникации:

- а) полнота информации, язык и стиль коммуникации, результат
- б) выстроена с учетом конкретной цели;
- в) полнота информации, результат;
- г) язык и стиль коммуникации, цель;

3. Письменная коммуникация:

- а) обращения, заявления
- б) приглашения, деловые письма
- в) листовки, информационные письма
- г) обращения, заявления, приглашения, деловые письма, листовки, информационные письма

4. Массовая коммуникация:

- а) наличие технических средств;
- б) многоканальность;
- в) выбор коммуникативных средств;
- г) технические средства, многоканальность, выбор коммуникативных средств;

5. Функции массовой коммуникации

- а) информационная; регулирующая; культурологическая; социализации личности.
- б) человеко-ориентированная;
- в) медиа-ориентированная;
- г) информационная; регулирующая; медиа-ориентированная;

6. Коммуникативный процесс:

- а) процесс обмена информацией между двумя или более людьми.
- б) передача и понимание информации, являющейся предметом обмена.
- в) взаимодействие совокупности четырех базовых элементов.
- г) процесс обмена информацией между двумя или более людьми. передача и понимание информации в совокупности базовых элементов

7. Элементы коммуникативного процесса:

- а) отправитель — коммуникатор;
- б) сообщение, отправитель — коммуникатор
- в) канал, получатель — коммуникант
- г) отправитель — коммуникатор, сообщение, канал, получатель — коммуникант;

8. Этапы коммуникативного процесса:

- а) зарождение идеи; отбор информации, выбор канала передачи информации
- б) выбор канала передачи информации;
- в) аудио, видео и аудиовизуальный канал;
- г) отбор информации, выбор канала передачи информации

9. Типы коммуникаций:

- а) императивная
- б) диалогическая
- в) императивна, диалогическая
- г) субъект-субъектная

10. Вербальные средства коммуникации

- а) речь, язык

б) внутренняя речь

в) устная речь: монолог, диалог, полилог; письменная речь;

г) устная, письменная, аффективная речь

11. Невербальные средства коммуникации

а) оптико-кинетическая система знаков.

б) зоны, позиции

в) тактильная и ольфакторная система знаков

г) оптико-кинетическая система знаков, зоны, позиции, тактильная и ольфакторная система знаков

12. Барьеры коммуникаций

а) понимания, отношений, восприятия, установок

б) отношений

в) восприятия

г) установок

13. Перцепция

а) процесс взаимного восприятия партнеров, формирование отношений между ними;

б) процесс взаимного восприятия партнеров;

в) процесс формирования отношений между ними;

г) умение поставить себя на место партнера

14. Эмпатия

а) сопереживание

б) идентификация (отожествление)

в) умение поставить себя на место партнера и понять его

г) отожествление

15. Виды стереотипов

а) полоролевые, возрастные

в) национальные, профессиональные

д) территориальные

г) полоролевые, возрастные, национальные, профессиональные, территориальные

16. Приемы делового общения

а) проговаривание

б) перефразирование.

в) интерпретация и развитие идеи

г) проговаривание, перефразирование, интерпретация и развитие идеи

17. Методы деловой беседы:

а) снятия напряженности

б) зацепки

в) прямого подхода

г) снятия напряженности, зацепки, прямого подхода

18. Интерактивное общение

а) процесс взаимодействия субъектов общения друг на друга и организации их совместной деятельности;

б) процесс взаимодействия субъектов общения друг на друга;

в) организации их совместной деятельности;

г) процесс внешнего и внутреннего взаимодействия субъектов общения друг на друга и организации их совместной деятельности

19. Конфликт

а) форма взаимодействия, характеризующаяся наличием противоположных тенденций у субъектов взаимодействия;

б) возможные действия участников и степень активности в их осуществлении;

в) исходы конфликтных действий;

г) действия сторон конфликта;

20. Стили поведения личности:

а) ориентация на действие, процесс, людей.

б) ориентация на перспективу, на будущее;

в) ориентация на действие, людей.

г) ориентация на действие, процесс, людей на будущее;

21. Стрессоустойчивость

а) воздействие стресс-факторов, сопротивляемость и выносливость, функциональная приспособляемость к экстремальным воздействиям условиям; факторы и умение противостоять стрессам и оперативно действовать в сложной ситуации

б) функциональная приспособляемость человека к жизни и деятельности в конкретных экстремальных условиях;

в) факторы, в результате действия которых человек оказывается в стрессовом состоянии;

г) умение противостоять трудностям и оперативно действовать в сложной ситуации

22. Характеристики профессионального “выгорания”:

- а) синдром профессионального “выгорания”;
- б) процесс, развивающийся во времени;
- в) продолжительный стресс на работе;
- г) синдром профессионального “выгорания”, процесс, развивающийся во времени, продолжительный стресс на работе

23. Управление стрессом:

- а) отделение препятствий от вызовов
- б) препятствия
- в) проблемы
- г) вызовы

24. Уровни коммуникативной толерантности:

- а) ситуативный; типологической; профессиональной; общий
- б) типологической;
- в) профессиональной;
- г) общий

25. Стратегии интерактивного общения

- а) сотрудничество, компромисс, избегание, уступчивость, приспособление, альтруизм
- б) уступчивость, приспособление, альтруизм
- в) соперничество, противодействие
- г) активные и пассивные стратегии

Вариант 3

1. Теория обмена:

- а) затраты на взаимодействие и вознаграждение за взаимодействие;
- б) затраты на взаимодействие;
- в) вознаграждение за взаимодействие;
- г) две переменные: затраты на взаимодействие и вознаграждение за взаимодействие

2. Типы поведения в теории обмена:

- а) активный;
- б) расслабленный
- в) манипулятивный;
- г) активный, расслабленный, манипулятивный.

3. Теория символического интеракционализма:

- а) в процессе взаимодействия партнеров друг на друга с помощью символов (вербальных и невербальных);
- б) взаимодействие с помощью вербальных средств;
- в) взаимодействие с помощью невербальных средств;
- г) воздействие друг на друга с помощью символов

4. Теория управления впечатлением (теория социальной драматургии)

- а) взаимодействие представляет собой спектакль, основные элементы которого: партнеры и декорации, которые выполняют определенные роли и воздействуют друг на друга с помощью впечатления;
- б) партнеры выполняют определенные роли и воздействуют друг на друга с помощью впечатления;
- в) ситуация взаимодействия с первых минут первого впечатления;
- г) управление поведением друг друга с помощью сформированного впечатления

5. Психодинамическая теория

- а) выстраивание объект-субъект взаимоотношений; несамостоятельность в принятии решений; неумение использовать вербальные и невербальные средства коммуникации; астеническое состояние
- б) неспособность самостоятельно принять решение;
- в) подавленность в вербальных и невербальных средствах коммуникации;
- г) астеническое состояние (отрицательные чувства)

6. Теория Э. Берна

- а) предмет исследования и наблюдения — человеческое поведение;
- б) тип взаимодействия между людьми как игра, манипуляция;
- в) исследования и наблюдения человеческого поведения путем взаимодействия между людьми;
- г) человеческое поведение

7. Игра

- а) искаженный способ взаимодействия;
- б) серия взаимодействий, приводящих к заранее предсказуемому преопределенному результату;
- в) серия манипуляций, которые призваны изменить поведение другого человека без его учета желания

г) серия взаимодействий и манипуляций, которые призваны изменить поведение другого человека без его учета желания

8. Этапы метода Э. Берна:

- а) структурный анализ, или теория эго-состояний; трансакционный анализ деятельности и общения, анализ психологических игр; скриптоанализ
- б) собственно трансакционный анализ деятельности и общения,
- в) анализ психологических игр;
- г) скриптоанализ (анализ жизненного сценария — «скрипта»)

9. Трансакционный анализ:

- а) решение проблемы отдается на постановку и бескомпромиссное решение;
- б) работа по взятию и удержанию ответственности за успех входит в программу;
- в) контрактный метод;
- г) компромисс и избегание

10. Структурный анализ

- а) теория личности;
- б) Я-концепцию — Эго.
- в) анализ доли в личности и действиях эго-состояния человека;
- г) Теория эго - состояния

11. Я-эго состояния:

- а) Я-Взрослый, Я-Родитель, Я-Ребенок;
- б) Я-Взрослый,
- в) Я-Родитель,
- г) Я-Ребенок

12. Уровни групповой психотерапии:

- а) Взрослый—Взрослый;
- б) Взрослый – Ребенок;
- в) Взрослый – Родитель;
- г) Ребенок – ребенок

13. Эго-состояние Родитель:

- а) Родитель — это собрание догм и постулатов, которые человек воспринимает в детском возрасте и которые сохраняет в течение всей жизни.
- б) комплекс убеждений, нравственных норм, предрассудков и предписаний, диктующих ему линию поведения.

- в) это формы поведения, сложившиеся прижизненно;
- г) контроль и убеждения

14. Основные формы проявления Родителя

- а) заботящийся; контролирующий; поведенческая;
- б) контролирующий;
- в) поведенческая;
- г) совестливая

15. Эго-состояние Взрослого:

- а) вероятностная оценка ситуации, рациональность, компетентность, независимость; «здесь и теперь»;
- б) способность личности хранить, использовать и перерабатывать информацию на основе предыдущего опыта;
- в) способность находить компромиссы и альтернативные варианты в жизненных тупиках, которые порой кажутся безвыходными.
- г) «здесь и теперь» независимо от прошлого

16. Эго – состояние Ребенок:

- а) содержит в себе аффективные комплексы, связанные с ранними впечатлениями и переживаниями;
- б) ценная часть человеческой личности, наиболее импульсивная и искренняя;
- в) эффект неожиданности;
- г) непосредственность и безответственность

17. Ребенок:

- а) свободный; адаптированный; приспособившийся; естественный
- б) адаптированный;
- в) приспособившийся;
- г) естественный

18. Правило коммуникации по Э. Берну:

- а) пока трансакции дополнительные, процесс коммуникации будет протекать гладко;
- б) пока трансакции дополнительные, процесс коммуникации может продолжаться неопределенно долго;
- в) процесс коммуникации прерывается, если происходит пересекающаяся трансакция;
- г) пересекающиеся, дополнительные трансакции

19. Трансакция

- а) единица общения, т. е. взаимодействия
- б) обмен действиями;
- в) обмен ходами;
- г) «ты — мне, я — тебе»

20. Основные жизненные позиции в трансакции:

- а) я плохой, ты хороший; я плохой, ты плохой; я хороший, ты плохой;
я хороший, ты хороший
- б) я плохой, ты плохой;
- в) я хороший, ты плохой;
- г) я хороший, ты хороший

21. Формы трансакта:

- а) дополнительные (параллельные),
- б) перекрестные (пересекающиеся)
- в) скрытые;
- г) могут быть любые

22. Метод Э. Берна: анализ игр

- а) игра серия следующих друг за другом скрытых дополнительных трансакций с четко определенным и предсказуемым исходом
- б) имеет скрытую мотивацию;
- в) благовидность трансакций в социальном плане;
- г) выигрыш — «купоны»

23. Метод Э. Берна: анализ сценариев

- а) сценарии Выигрывающих и Проигрывающих; жизненный план личности; предписание, программа
- б) сценарий — это жизненный план личности;
- в) предписание — это программа, по которой человек стремится к цели.
- г) разрешение — думать самому

24. Мир коммуникаций

- а) соединение четырех сил с семью Сущностями и через них с двенадцатью действиями;
- б) взаимосвязь и влияния сил; слова; правды; личности; действия.
- в) сущности
- г) действия:

25. Сила слова:

- а) речь
- б) язык
- в) правильная и неправильная речь, язык
- г) мысли, эмоции, чувства

Приложение № 2

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО ТЕМАМ ПРАКТИЧЕСКИХ (СЕМИНАРСКИХ) ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Предмет и объект психологии коммуникаций

Практическое занятие №1 Средства коммуникации: лекции. Тематика лекций и методика их написания.

План практического занятия

1. Методика написания лекции как средства коммуникации.
2. Основные требования, педагогические приемы по выработке практических навыков: формирование лекции, развитие навыков по разработке содержания и структуры лекции,
3. Развитие коммуникативных навыков с сокурсниками и преподавателем.

Вопросы для самоконтроля и контроля знаний:

1. Предмет и объект психологии коммуникаций. Место психологии коммуникаций в системе наук.
2. История развития психологии коммуникаций. Теория коммуникаций XX век.
3. Психологические особенности коммуникации.
4. Коммуникативная компетентность.
5. Зарубежные и отечественные исследователи о коммуникации.
6. Понятие и основные подходы к определению понятия коммуникация.

Тема 2. Фенологические характеристики коммуникаций

Практическое занятие №2 Деловое общение. Коммуникативные способности студента.

План практического занятия

1. Развитие коммуникации через знания, действия.
2. Создание каждым студентом личной визитки.
3. Умение задавать вопросы: Что? Где? Когда? Каким образом? Кто? Как это можно использовать?
4. Тест 1. Определение уровня общительности в группе.
5. Тест 2. Ваш стиль делового общения
6. Обработка результатов тестов. Выводы.
7. Обсуждение.

Вопросы для самоконтроля и контроля знаний:

1. Формы коммуникативного действия (общения).
2. Общение и коммуникации, основные отличия.
3. Где взять силы для действия?

4. Характеристика профессиональной, деловой, личностной коммуникации.
5. Секрет чтения любой информации.
6. Уровень общительности в группе.
7. Стил ь делового общения.

Тема 3. Типы, средства, барьеры коммуникации.

Практическое занятие №3. Определение уровня эмпатии. Коммуникативные установки.

План практического занятия

1. Определение уровня эмпатийных тенденций: методика И.М. Юсупова.
2. Методика диагностики уровня эмпатических способностей В.В. Бойко.
3. Сравнение результатов методики И.М. Юсупова и В.В.Бойко. Насколько они более точно отражают Ваш уровень эмпатии?
4. Обсуждение. Выводы.

Вопросы для самоконтроля и контроля знаний

1. Понятие эмпатии.
2. Характеристика уровней эмпатии по методике И.М. Юсупова
3. Характеристика рационального канала эмпатии по методике В.В.Бойко
4. Характеристика эмоционального канала эмпатии по методике В.В.Бойко
5. Характеристика интуитивного канала эмпатии по методике В.В.Бойко
6. Установки, способствующие или препятствующие эмпатии.
7. Проникающая способность в эмпатии.
8. Идентификация. Коммуникативные установки.

План практического занятия

1. Методика выявления негативных коммуникативных видов установок личности по отношению к другим людям.
2. Тесты на определение негативных коммуникативных установок.
3. Заполнить «Колесо мира (Б. Оливейр)» состоящее из трех частей: мир с самим собой, мир с другими людьми и мир с природой.
4. Обсуждение. Выводы.

Вопросы для самоконтроля и контроля знаний

1. Средства коммуникации
2. Коммуникативные барьеры.
3. Признаки негативных коммуникативных видов установок.
4. Виды эмоций.

5. Эмоциональный интеллект.
6. Мир с самим собой.
7. Мир с природой.
8. Мир с другими людьми.

Тема 4. Коммуникация в малой группе.

Практическое занятие №4 Стресс. Управление стрессом. (тренинг)

План тренинга

1. Предназначение и задачи тренинга.
2. Теория стресс – менеджмента.
3. формирование психологической культуры личности в сфере общения;
4. Выявление представлений студентов о стрессах и обеспечение вхождения группы в проблему.
5. Ассоциативные ряды к слову «стресс», отражающие его сущность и причины возникновения.
6. Примеры профессионального «выгорания».
7. Способы повышения стрессоустойчивости.
8. Обсуждение. Рефлексия.

Вопросы для самоконтроля и контроля знаний

1. В чем сущность стресса? Каковы механизмы его развития?
2. Какие известны виды стрессов?
3. Какие известны факторы (причины), порождающие стресс?
4. Меры предупреждения стрессов.
5. Профилактика стрессов.
6. Управление стрессом.
7. Способы саморегуляции.

Тема № 5 Коммуникативные и организаторские способности студента.

Практическое задание № 5 «Работа в команде по заданному сценарию».

План практического занятия

1. Развитие навыков рационального мышления в стрессовых ситуациях.
2. Каждый участник пишет короткое письмо об одной из своих проблем так, как он писал бы своему другу.
3. Затем участники обмениваются письмами, и каждый отвечает на чье-то письмо письменно, используя рациональное мышление.

4. Члены группы дают свои комментарии о возможных методах решения проблемы.
5. Рефлексия.

Вопросы для самоконтроля и контроля знаний

1. Понятие малой группы. Виды малых групп. Этапы их развития.
2. Механизмы межличностного взаимопонимания и их влияние на межличностную коммуникацию. Групповая динамика: интеграция и дифференциация.
3. Групповая сплоченность, ценностно-ориентационное единство и психологический климат как факторы групповой интеграции и благоприятной коммуникации.
4. Лидерство, межличностный статус и престиж как проявления групповой дифференциации и основания для напряженной коммуникации.

Тема 6. Интерактивные теории.

Практическое занятие №6 Интерактивная теория Бернса. Практическое задание «Анализ поведения человека по Бернсу»

План практического занятия (тренинг)

1. Обучение анализу и прогнозированию поведения собеседника.
2. Выбор роли в следующих возможных вариациях:
 - по Э. Берну: 1) «Я — родитель; 2) «Я — ребенок-, 3) «Я — взрослый»;
 - по З. Фрейду: 1) «Оно»; 2) «Эго»; 3) «Супер- Эго»;
 - с позиций психодраматического подхода: «Белый ангел» (адвокат), «Черный ангел» (обвинитель);
 - с позиции свободных ролей, отражающих разные сферы личности: логику, эмоции и чувства (страхи, стыд, совесть, опасения, тревожность, гнев, агрессивность, презрение, эмпатия и др.), потребности.
3. Выбор личных целей.
4. Выбор сценариев «Неудачников и Победителей», «Выигрывающие и Проигрывающие».
5. Составить план беседы на тему: «Моя программа личностного роста».
6. Рефлексия.

Вопросы для подготовки к тренингу:

1. Подготовить план беседы на тему: «Моя программа личностного роста», которая должна включать следующие фазы:

Подготовительная фаза: 1. Цель, этапы и способы достижения. 2. Факты, доводы и аргументы, соответствующие особенностям личности и выбранной профессии?

Контактная фаза: 1. Способности разговаривать, создать условия для личностного роста. Что для этого нужно? Умения определить свои реальные желания?

Эмоции в разговоре: Можете ли вы помочь собеседнику справиться поставленной задачей?

Если вы сами не можете поставить задачу, то умеете ли спокойно обсудить и проанализировать проблему с собеседником?

Фаза понимания: 1. Можете ли вы выяснить искреннее отношение человека к интересующей вас теме или проблеме? 2. Знаете ли вы, какие именно аргументы и факты могут убедить данного конкретного человека принять нужное вам решение?

Фаза убеждения: 1. Умеете ли вы так говорить, чтобы человек воспринимал ваши слова и мысли без искажения? 2. Можете ли вы получить принципиальное согласие человека по интересующему вас вопросу?

Фаза завершения: Представить для обсуждения каждому студенту: «Моя программа личностного роста». После окончания диалога говорим о впечатлении от разговора и его результатах? 2. Обсуждаем как ведет диалог сокурсник: чистота речи; оригинальность мысли; реальность программы.

Тема 7. Управление миром коммуникаций.

Практическое занятие №7 Модель управления миром коммуникаций.

План практического занятия

1. Спроектировать модель управления миром коммуникаций: соединение четырех сил с семью сущностями и через них с двенадцатью действиями.

Вопросы для самоконтроля и контроля знаний

1. В чем заключаются силы: слова, правды, личности, действия?
2. Перечислите семь сущностей.
3. Перечислите двенадцать действий.
4. Что такое слово, речь, язык?
5. Что такое правда, истина?
6. В чем заключается сила личности?
7. Структура волевого поведения человека.
8. Характеристики личности.
9. В чем заключается сила действия?
10. Условие повышения *эффективности и творческого* потенциала коммуникаций.

Приложение № 3

ТИПОВАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ (для студентов очной формы обучения)

1. История развития коммуникации.
2. Психология коммуникации как наука и ее предмет.
3. Понятие коммуникации, его соотношение с понятием общения.
4. Виды и формы деловых коммуникаций.
5. Структура деловой коммуникации.
6. Коммуникативный шум или барьеры коммуникации.
7. Понятие личности и ее структура.
8. Темперамент и характер деловых партнеров, их влияние на процесс коммуникации.
9. Психотипы личности и их проявление в процессе коммуникации. Восприятие и коммуникация.
10. Понятие имиджа: содержание, типы. Имидж делового человека и его слагаемые. Имиджирование: стратегия и тактика.
11. Формы деловых коммуникаций
12. Конфликты в деловых коммуникациях: понятие конфликта, его структура и типы.
13. Исторические формы предупреждения и урегулирования социальных конфликтов.
14. Современные подходы к урегулированию социальных конфликтов и легитимации решений. Конфликтное поведение и пути его преодоления.
15. Вербальная коммуникация в деловом общении: устная речь: умение говорить и умение слушать. Публичная речь в деловых коммуникациях.
16. Вербальная коммуникация в деловом общении: документационное обеспечение деловых коммуникаций. Системы документации и культура оформления документов.
17. Средства коммуникации: Феноменологические характеристики коммуникации
18. Коммуникативные барьеры.
19. Стресс как фактор затрудненной коммуникации.
20. Воздействие на партнера в процессе коммуникации
21. Психология коммуникаций в группе
22. Массовидные явления в коммуникации
23. Массовая коммуникация как социально-психологический феномен
24. Парадигмы изучения массовой коммуникации
25. Социальная природа массовой коммуникации
26. Теории массовых коммуникаций

27. Теория массового общества
28. Двухступенчатая модель массового влияния
29. Структура массовой коммуникации. Психологические функции коммуникации. Формы коммуникаций
30. Методы исследования массовой коммуникации.
31. Массовое влияние как процесс коммуникации. Профессиональные принципы массового коммуникационного воздействия.
32. Виды массового коммуникационного воздействия. Массовая манипуляция. Раскройте формы массового воздействия. Основные этапы массового влияния.
33. Сравните два понятия «коммуникант» и «коммуникат». Раскройте виды массового коммуникативного воздействия. Как бороться с манипуляциями во время общения.
34. Технология массового коммуникационного влияния.