



МИНПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Омский государственный педагогический университет»
(ФГБОУ ВО «ОмГПУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор

Университетского колледжа

М.А. Саньков

«04» февраля 2022 г.



РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине

«ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»

для специальности

44.02.02 Преподавание в начальных классах

Программа рассмотрена на заседании П(Ц)К
«04» февраля 2022 г. Протокол №18-10/06

Председатель П(Ц)К

ОД и ОГСЭ дисциплин

наименование П(Ц)К

Зайцева И.В.

ФИО председателя

подпись председателя

2022 г.

Рабочая учебная программа по дисциплине «Психология общения» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 44.02.02 Преподавание в начальных классах (Приказ Минобрнауки России от 27.10.2014 г. № 1353).

Организация-разработчик:
Университетский колледж ОмГПУ

Разработчик:
Волошина И.И., преподаватель Университетского колледжа ОмГПУ

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Психология общения

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 44.02.02 Преподавание в начальных классах.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Дисциплина «Психология общения» является гуманитарной, формирует общие знания и умения студентов в области общения.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;
- понимать научную основу профессионального общения.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- взаимосвязь общения и деятельности;
- цели, функции, виды и уровни общения;
- роли и ролевые ожидания в общении;
- виды социальных взаимодействий;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения;
- правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- сущность и основные виды коммуникаций;
- способы разрешения конфликтов.

Учитель начальных классов должен обладать **общими компетенциями**, включающими в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы решения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой

для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, взаимодействовать с руководством, коллегами и социальными партнерами.

ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность обучающихся, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за качество образовательного процесса.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Осуществлять профессиональную деятельность в условиях обновления ее целей, содержания, смены технологий.

ОК 10. Осуществлять профилактику травматизма, обеспечивать охрану жизни и здоровья детей.

ОК 11. Строить профессиональную деятельность с соблюдением правовых норм ее регулирующих.

Учитель начальных классов должен обладать **профессиональными компетенциями**, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

Преподавание по программам начального общего образования.

ПК 1.1. Определять цели и задачи, планировать уроки.

ПК 1.2. Проводить уроки.

ПК 1.3. Осуществлять педагогический контроль, оценивать процесс и результаты обучения.

ПК 1.4. Анализировать уроки.

Организация внеурочной деятельности и общения младших школьников.

ПК 2.1. Определять цели и задачи внеурочной деятельности и общения, планировать внеурочные занятия.

ПК 2.2. Проводить внеурочные занятия.

ПК 2.3. Осуществлять педагогический контроль, оценивать процесс и результаты деятельности обучающихся.

ПК 2.4. Анализировать процесс и результаты внеурочной деятельности и отдельных занятий.

Классное руководство.

ПК 3.1. Проводить педагогическое наблюдение и диагностику, интерпретировать полученные результаты.

ПК 3.2. Определять цели и задачи, планировать внеклассную работу.

ПК 3.3. Проводить внеклассные мероприятия.

ПК 3.4. Анализировать процесс и результаты проведения внеклассных мероприятий.

ПК 3.5. Определять цели и задачи, планировать работу с родителями.

ПК 3.6. Обеспечивать взаимодействие с родителями младших школьников при решении задач обучения и воспитания.

ПК 3.7. Анализировать результаты работы с родителями.

ПК 3.8. Координировать деятельность сотрудников образовательного учреждения, работающих с классом.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 54 часа, в том числе:

очная форма:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 48 часов;

самостоятельной работы обучающегося 6 часов.

заочная форма:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 6 часов;

самостоятельной работы обучающегося 48 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы (очная/заочная формы обучения)

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	54
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	48/6
в том числе:	
лекции	2/6
практические занятия	44/0
контрольные работы	2/0
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	6/48
в том числе:	
<i>Написание рефератов</i> <i>Подготовка докладов и презентаций</i> <i>Изучение теоретического материала</i>	6/48
аттестация по дисциплине в форме <i>контрольной работы</i>	

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Общение как социально-психологическая проблема			
Тема 1.1. Основы психологии делового общения, характеристика и содержание общения	Определение понятия «общение». Потребность в общении. Структура и средства общения. Вербальное и невербальное общение. Характеристика и содержание общения. Механизмы познания в процессе общения. Практическое занятие. Тест «Ваш стиль общения» Самостоятельная работа обучающихся Изучение теоретического материала [1]	4	1
Тема 1.2 Перцептивная сторона общения	Понимание психологического построения образа партнера. Позитивное и негативное отношение к партнеру. Определение фактора «превосходства». Длительное общение. Роль психологической информации «с лица». Построение взаимодействия в общении. Механизмы социального восприятия. Практическое занятие. Тема: «Общительный ли вы человек?»	4	2
	Изучение теоретического материала [1]	0,5	
Тема 1.3. Коммуникативная сторона общения	Понятие коммуникации, как процесса обмена информацией. Понимание значимости влияния в общении. Барьеры, препятствующие коммуникации. Виды контрсуггестии: избегание, авторитет, непонимание. Приемы привлечения внимания. Приемы поддержания внимания. Практическое занятие. Тема: «Виды контрсуггестии» Самостоятельная работа обучающихся Изучение теоретического материала [1]	2	2
	Изучение теоретического материала [1]	0,5	
Тема 1.4. Интерактивная сторона общения	Выбор главного содержания общения. Основные позиции в общении. Понятие теории трансактного анализа. Основные характеристики позиций родителя, взрослого и ребенка. Виды трансакций. Самостоятельная работа обучающихся Изучение теоретического материала [1]	4	2
	Изучение теоретического материала [1]	0,5	
Тема 1.5 Стили общения	Психологические особенности человека при его взаимодействии с другими людьми. Выбор стиля поведения. Понятие ритуального общения. Понятие манипулятивного и гуманистического общения. Практическое занятие. Ваш стиль общения. Самостоятельная работа обучающихся Изучение теоретического материала [1]. Подготовка презентаций. Примерная тематика: 1. Авторитарный стиль общения. 2. Демократический стиль общения. 3. Либеральный стиль общения. 4. Альтруистический стиль общения. 5. Мессионерский стиль общения.	4	2
		3	

	6. Внимательный стиль общения.		
	Контрольная работа по разделу «Общение как социально-психологическая проблема»		
Раздел 2. Деловое общение, его виды и формы			
Тема 2.1. Деловая беседа как основная форма делового общения	Понятие деловой беседы. Основные этапы деловой беседы. Способы начать беседу. Речь как способ воздействия на людей. Понятие формулировки мысли. Умение заметить реакцию собеседника. Уровень мышления, жизненный опыт. Убедительность речи. Атмосфера беседы.	2	1
	Психологический практикум. «Самозащита перед деловой беседой»		
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теоретического материала [1].	0,5	
Тема 2.2 Вопросы собеседников и их психологическая сущность.	Приемы получения информации от собеседника. Основные группы вопросов. Умение постановки закрытых, риторических, открытых вопросов. Способность задавать переломные вопросы. Классификация замечаний. Причины замечаний. Умение высказать замечания собеседнику.	2	1
	Практическое занятие. Психологический тест. «Умеете ли вы контролировать себя»		
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теоретического материала [1].	0,5	
Тема 2.3. Психологические приемы влияния на партнера	Психологическая культура при деловом общении. Формирование приема аттракции в деловом общении. Аттракция как прием влияния на партнера. Психологический прием «имя собственное», «зеркало отношения». Правило делать комплименты. Практическое занятие. Рекомендации проведения деловой беседы.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теоретического материала [1]	1	
Раздел 3. Психологические аспекты переговорного процесса			
Тема 3.1. Создание благоприятного психологического климата во время переговоров	Умение внушить партнеру сознание его собственной значимости. Взаимная договоренность. Межличностное взаимодействие и управление эмоциями. Психологическая атмосфера. Основные принципы переговоров. Рекомендации по развитию эффективного слушания.	4	2
	Практическое занятие. «Рекомендации по ведению переговоров».		
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теоретического материала [1]. Подготовка докладов и презентаций. темы докладов: 1. Участники переговоров «друзья-противники». 2. Участники переговоров – «жесткий»-«мягкий» партнеры. 3. Степень доверия – недоверия в переговорах. 4. Сосредоточение на выгодах, а не на позициях в переговорах. 5. «Нижняя граница» в переговорах.	4	
	Психологический практикум. «Моя тактика ведения переговоров»		

Раздел 4. Невербальные особенности в процессе делового общения			
Тема 4.1 Кинесические особенности невербального общения (жесты, позы, мимика)	Понятие о невербальных средствах общения. Жесты, позы, мимика как средство коммуникации. Непременный атрибут встречи – рукопожатие. Способность жестов передавать сведения о внутреннем состоянии человека. Жесты понимания и непонимания. Значение мимики в практике делового взаимодействия.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение теоретического материала [1]	1	
Тема 4.2. Проксемические особенности невербального общения	Понятие проксемического общения. Зоны личной пространственной территории. Выбор дистанции во взаимоотношениях. Правила взаимодействия за столом переговоров.	2	
	Практическое занятие. «Размещение участников переговоров»		
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теоретического материала [1]	1	
Тема 4.3. Визуальный контакт	Компонент невербального общения – взгляд. Виды взглядов, их трактовка и рекомендуемые действия. Межличностная коммуникация с помощью глаз.	2	
	Психологический практикум. Виды взглядов и рекомендуемые действия.		
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение теоретического материала [1]	1	
Тема 4.4. Психологические и паралингвистические особенности невербального общения.	Речь – как средство общения. Культура речи. Требования говорить ясно, точно, живо, логично. Речь как источник информации. Умение апеллировать к рассудку людей. Мастерство экспромта в общении. Возбуждение эмоций в речевом общении. Базирование речи на ассоциациях. Межнациональные различия невербального общения.	2	
	Практическое занятие. Национальное невербальное общение.		
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение теоретического материала [1]	1	
Раздел 5. Имидж делового человека			
Тема 5.1 Модели поведения	Понятие моделей поведения. Виды моделей поведения. Этикетные и стратегические модели поведения. Защитные механизмы. Обратная связь. Механизм обратной связи. Самоподача, самопрезентация. Критерии выбора модели поведения. Нравственная безупречность. Самокритичность.	6	
Тема 5.2. Тактика общения	Психологические понятия: привязанность, симпатия, доверие, уважение, манеры. Роль любезностей и комплиментов в общении. Влияние внешнего облика, походки на результат общения. Основные виды походок: уверенный человек, критичный и скрытный. Озабоченный, заносчивый человек.	2	2
	Практическое занятие. Имидж. Виды походок, макияж, одежда, лицо, прическа.		
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение теоретического материала [1]	1	
Контрольная работа		2	
Всего:		48	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

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 ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета педагогики и психологии.

Оборудование учебного кабинета:

- Рабочее место преподавателя;
- 40 учебных мест для обучающихся;
- Доска меловая – 1 ед.;
- Проектор переносной – 1 ед.;
- Экран переносной – 1 ед.;
- Компьютер (ноутбук) – 1 ед.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Маслова, Т. А. Психология общения : учебное пособие для СПО / Т. А. Маслова, С. И. Маслов. — Саратов : Профобразование, 2019. — 164 с. — ISBN 978-5-4488-0299-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85787.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Дополнительные источники:

1. Логутова, Е. В. Психология делового общения : учебное пособие для СПО / Е. В. Логутова, И. С. Якиманская, Н. Н. Биктина. — Саратов : Профобразование, 2020. — 196 с. — ISBN 978-5-4488-0688-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/92154.html>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения устных опросов, тестирования, практических занятий, выполнения обучающимися индивидуальных и групповых заданий, а также в ходе контрольной работы.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
1	2
Умения:	
оперировать основными понятиями и категориями психологии	Вопросы в ходе лекции. Контрольные вопросы при проверке домашнего задания.
Применять техники эффективного общения в профессиональной деятельности	Практическая работа «Психологический практикум».
проектировать организационные структуры управления	Практические работы «Психологический практикум».
применять в профессиональной деятельности приемы и методы эффективного делового общения	Устный опрос. Выступления с докладами.
Использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения	Устный опрос. Выступления с докладами.
Знания:	
сущность и характерные черты психологии делового общения	Устный опрос. Психологический тренинг.
Взаимосвязь общения и деятельности	Устный опрос.
Цели, функции, виды и уровни общения	Контрольная работа по разделу
Роли и ролевые ожидания в общении	Устный опрос. Практическая работа «Психологический тренинг».
Виды социальных взаимодействий	Устный опрос.
Механизмы взаимопонимания в общении	Устный опрос. «Психологический тест».
Техники и приемы общения	Устный опрос. «Психологический тренинг».
Стили общения	Практическая работа «Анализ стилей общения».
Правила слушания, ведения беседы, убеждения	Устный опрос. Практическая работа «Деловое общение».
Способы разрешения конфликта	Устный опрос.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»

для специальности 44.02.02 Преподавание в начальных классах

Вариант 1

Пояснительная записка:

Оценочные материалы представлены заданиями разного типа:

- задания с выбором одного правильного ответа;
- задания на установление соответствия;
- задания открытого типа (обучающийся самостоятельно формулирует ответ).

Уровень сложности заданий отмечен символом «*»:

* – задания с базовым уровнем сложности;

** – задания с повышенным уровнем сложности.

1. Процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией*

- а) функция
- б) состояние
- в) общение

2. Сторона общения, которая состоит в обмене информацией между людьми*

- а) коммуникативная
- б) интерактивная
- в) перцептивная

3. Сторона общения, когда один человек воспринимает другого как умного, заслуживающего доверия или предполагает, что взаимопонимания не произойдет*

- а) коммуникативная
- б) перцептивная
- в) интерактивная

4. Знаки (бледность, дрожание голоса), с помощью которых люди сообщают о себе информацию являются*

- а) продуктами культуры
- б) естественными проявлениями организма
- в) эмоциональным состоянием

5. Вид общения, при котором средством передачи информации являются поза, жесты, мимика, называется**

6. Особенности произношения, тембр голоса, его высота, громкость, паузы – этот элемент общения называют*

- а) просодика
- б) кинетика
- в) проксемика

7. Механизм познания другого человека, при котором одним из способов понимания его является уподобление себя другому*

- а) эмпатия

- б) идентификация
- в) рефлексия

8. Способ воздействия партнеров друг на друга, который проявляется через передачу определенного эмоционального состояния называют*

- а) внушение
- б) подражание
- в) заражение

9. Способ воздействия партнеров друг на друга, при котором с помощью логики можно добиться согласия от принимающего информацию, называют**

10. При формировании первого впечатления, параметры при которых происходит недооценка или переоценка человека, называют фактором*

- а) «привлекательности»
- б) «превосходства»
- в) «отношения к нам»

11. Позитивное отношение к нам порождает тенденцию к приписыванию (+) свойств и отбрасыванию (-) называют эффектом*

- а) «упреждения»
- б) «ореола»
- в) «проекции»

12. «Легче познать людей вообще, чем одного человека в частности», это высказывание принадлежит*

- а) Б. Поршневу
- б) Ларошфуко
- в) И. Канту

13. Место «утечки информации» о наших душевных состояниях*

- а) тело
- б) лицо
- в) руки

14. В процессе делового общения, когда взгляд партнера прямой, лицо полностью обращено к собеседнику, это выражение**

15. Не по одежде, а по работе, которая затрачена нами на ее приведение в соответствие с нашими внешними данными – это правило самоподачи*

- а) превосходства
- б) отношения
- в) привлекательности

16. Количество таких оборотов, как «я не виноват, что . . .», «обстоятельства так сложились, что», являются средствами самоподачи*

- а) превосходства
- б) привлекательности
- в) актуального состояния и причин поведения

17. Со стороны эта «защита» очень хорошо прослеживается – человек невнимателен, не слушает, «пропускает мимо ушей», не смотрит на собеседника – этот вид контрсуггестии называется*

- а) непонимание
- б) авторитет
- в) избегание

18. Способы поведения в транзактном анализе, когда человек говорит «Мы все тебе поможем», составляющие личности в состоянии*

- а) родителя
- б) ребенка
- в) взрослого

19. Суть этого приема привлечения внимания сводится к тому, что в начале выступления произносится фраза, прямо не связанная с основной темой, это прием*

- а) «нейтральной фразы»
- б) «завлечения»
- в) установление зрительного контакта

20. Этот прием поддержания внимания сводится к тому, чтобы при общении исключить все посторонние воздействия*

- а) «навязывания ритма»
- б) «изоляции»
- в) «акцентировки»

21. Теория транзактного анализа разработана*

- а) А. Маслоу
- б) В. Франклом
- в) Э. Берном.

22. Мы много раз здороваемся со знакомыми и незнакомыми людьми в учебном заведении, на лестничной площадке, на улице, такой стиль общения называют:*

- а) ритуальный
- б) манипулятивный
- в) гуманистический

23. Личностное общение, позволяющее удовлетворить такую человеческую потребность, как потребность в понимании, сопереживании, это общение*

- а) манипулятивное
- б) гуманистическое
- в) ритуальное

24. Установите верное соответствие:**

1. Вопросы, которые задают когда нужно получить дополнительные сведения называют	а) закрытые
2. Такие вопросы, при ответе на которые можно ответить либо «да», либо «нет»., называют	б) открытые

25. Установите верное соответствие:**

1. Форма похвалы, выражение одобрения, уважения, признания или восхищения называется	а) комплимент
2. Слова, которые сильно преувеличивают достоинства человека , называют:	б) лесть

Вариант 2

Пояснительная записка:

Оценочные материалы представлены заданиями разного типа:

- задания с выбором одного правильного ответа;
- задания с выбором нескольких правильных ответов;
- задания на установление соответствия;
- задания открытого типа (обучающийся самостоятельно формулирует ответ).

Уровень сложности заданий отмечен символом «*»:

* – задания с базовым уровнем сложности;

** – задания с повышенным уровнем сложности.

1. Вчерашний разговор с другом, с незнакомым человеком в купе поезда, встреча с одноклассниками*

- а) состояние
- б) общение
- в) функция

2. Установите верное соответствие:**

1. Сторона общения, которая заключается в организации взаимодействия между индивидами, называется	а) коммуникативная
2. Сторона общения, которая состоит в обмене информацией между индивидами, называется	б) интерактивная

3. Сторона общения, когда друг понимает вас с полуслова*

- а) коммуникативная
- б) интерактивная
- в) перцептивная

4. Волнение студента выдают дрожащие руки, даже если он хорошо владеет голосом, это знаки*

- а) неинтенциональные
- б) интенциональные
- в) интеллектуальные

5. Назовите вид общения, при котором средством передачи информации являются слова**

6. Общая моторика общих частей тела (рук, лица, позы) – этот элемент общения называют*

- а) проксемика
- б) просодика
- в) кинетика

7. Установите верное соответствие:**

1. Способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания называют	а) рефлексия
2. Способность сознательно обращать внимание на свои мысли, эмоции и поведение, оценивать принятые решения и перспективы называют	б) эмпатия

8. Способность воздействия партнеров друг на друга, при котором происходит неаргументированное воздействие одного человека на другого*

- а) заражение
- б) внушение
- в) подражание

9. Способность воздействия партнеров друг на друга, при котором осуществляется не простое принятие внешних черт поведения другого человека, а воспроизведение демонстрируемого поведения называют**

10. При формировании первого впечатления, если человек нам нравится (внешне), мы склонны считать его хорошим, умным, называют фактором*

- а) «отношения к нам».
- б) «превосходства»
- в) «привлекательности»

11. Для определения параметра превосходства, основными источниками информации являются (выбери несколько правильных ответов)**

- а) внешний вид
- б) возраст
- в) здоровье человека
- г) манера поведения
- д) образование

12. При чтении информации «с лица» важную роль играет направление взгляда, когда человек смотрит в сторону он*

- а) формулирует мысль
- б) сформулировал мысль
- в) «посылает» сигнал обратной связи

13. Взгляд партнера в процессе делового общения сверху вниз указывает на*

- а) неуверенность
- б) скрытое наблюдение
- в) превосходство и гордость

14. Самоподача в первую очередь – это управление*

- а) движениями партнера
- б) поведением партнера
- в) вниманием партнера.

15. Хмурый вид, взгляд в сторону или мимо собеседника не располагает окружающих к партнерству, в то время как улыбка, кивок согласия помогают наладить контакт – это самоподача*

- а) отношения
- б) привлекательности
- в) превосходства

16. Если вы идете на важный разговор к руководителю в джинсах и старом свитере – это самоподача:*

- а) официальности
- б) независимости
- в) статуса

17. Вид контрсуггестии, когда человек доверяет только одним и отказывает в доверии другим называют:*

- а) авторитет
- б) избегание
- в) непонимание

18. Способы поведения в транзактном анализе, когда человек собирает и дает информацию, оценивает вероятность, принимает решения, составляющие личности в состоянии:*

- а) родителя
- б) ребенка
- в) взрослого

19. Суть этого приема привлечения внимания сводится к тому, что говорящий, вначале, произносит нечто очень тихо, непонятно, не разборчиво*

- а) «нейтральной фразы»
- б) «завлечения»
- в) «установления зрительного контакта»

20. Этот прием поддержания внимания сводится к тому, что человек говорит то громче, то тише, то быстрее, то медленнее*

- а) навязывание ритма
- б) изоляции
- в) акцентировки

21. Концепция транзактного анализа была выделена*

- а) А. Маслоу
- б) Э. Берном
- в) В. Франклом.

22. Общение, при котором к партнеру относятся как к средству достижения целей, называют*

- а) манипулятивное
- б) ритуальное
- в) гуманистическое

23. При этом стиле общения руководитель часто прибегает к приказному тону, делает резкие замечания*

- а) ритуальны
- б) гуманистический

в) авторитарный

24. Этот способ начать беседу позволяет кратко изложить проблему, увязав ее с содержанием беседы*

а) метод «зацепки»

б) метод прямого подхода

в) метод снятия напряженности

25. Вопросы, на которые ожидается ответ «да» или «нет» называют**

Ответы:

1 вариант: 1в; 2а; 3б; 4б; 5 невербальное общение; 6а; 7б; 8в; 9 убеждение; 10б; 11б; 12б; 13а; 14 интереса к собеседнику; 15в; 16в; 17в; 18в; 19а; 20б; 21в. 22а; 23б; 24) 1-б), 2-а); 25) 1-а), 2-б).

2 вариант: 1б; 2) 1-б), 2-а); 3в; 4а; 5 вербальное общение; 6в; 7) 1-б), 2-а); 8б; 9 подражание; 10в; 11 а,г; 12а; 13в; 14в; 15а; 16б; 17а; 18в; 19б; 20а; 21б; 22а; 23в; 24а; 25 закрытые

Шкала оценки образовательных достижений

Процент результативности (правильных ответов)	Оценка уровня подготовки		Верных ответов
	балл (отметка)	вербальный аналог	
85 ÷ 100	5	Отлично	25-21
70 ÷ 84	4	Хорошо	20-17
50 ÷ 69	3	Удовлетворительно	16-13
менее 50	2	Неудовлетворительно	12 и м.