



**Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования Центросоюза Российской Федерации
«Сибирский университет потребительской кооперации»**

УТВЕРЖДАЮ:

Ректор Сибирского университета
потребительской кооперации (СибУПК)


В.И. Бакайтис

«25» октября 2024 г.

**Программа вступительных испытаний
по предмету: «Психология общения»**

**для поступающих на обучение по образовательным программам высшего
образования – программам бакалавриата,
программам специалитета**

Новосибирск
2024

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ	3
ПРИМЕРНЫЕ ЗАДАНИЯ	5
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	8

ВВЕДЕНИЕ

Программа вступительного испытания по предмету «Психология общения» составлена с учётом требований примерной программы среднего профессионального образования по модулю «Психология общения». Вступительные испытания для абитуриентов проводятся письменно, в форме тестирования.

В процессе тестирования абитуриенты должны знать:

- этапы становления психологии как науки и особенности психологии общения как отрасли психологического знания;
- основные виды общения и их характеристики;
- функции и уровни общения;
- основные компоненты в структуре общения: коммуникативный, перцептивный, интерактивный;
- особенности вербальной и невербальной коммуникации;
- виды коммуникативных барьеров и их влияние на эффективность коммуникации;
- каналы восприятия и передачи информации;
- основные характеристики социальной перцепции и механизмы социальной перцепции (идентификация, эмпатия, рефлексия, стереотипизация, каузальная атрибуция и др.);
- интерактивный аспект общения, типы ситуаций взаимосвязанности людей;
- психологические эффекты и психологические феномены взаимодействия людей;
- психологическую совместимость и ее уровни;
- основные стратегии поведения по отношению к партнерам;
- ролевое взаимодействие и подход к взаимодействию в трансактном анализе (Э. Берн);
- понятие и сущность конфликта, его виды;
- основные характеристики конфликта: структура, динамика, функции и технологии управления конфликтом.

Абитуриенты должны уметь сравнивать, анализировать, делать выводы, аргументировать ответ с использованием примеров из практики межличностного общения.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Тема 1. Введение в психологию общения

Становление психологии как науки. Психология общения как отрасль психологического знания. Становление психологической теории общения в отечественной психологии. Развитие представлений об общении как специфическом виде деятельности. Субъект - объектная и субъект-субъектная парадигмы в психологии общения. Подход к общению как к творческой

деятельности. Структура, виды и уровни общения. Диалогическая установка в общении как установка на принятие личности партнера.

Тема 2. Коммуникативная сторона общения (вербальный аспект)

Коммуникативная компетентность: умение слушать и вести беседу. Коммуникация и коммуникативный процесс. Вербальная коммуникация. Невербальная коммуникация. Коммуникативные барьеры. Феномен межличностного влияния и противостояния влиянию. Виды влияния. Виды психологического противостояния влиянию. Каналы восприятия и передачи информации. Речевая коммуникация: организация и развитие. Основные характеристики речевой коммуникации в общении. Коммуникативные барьеры в общении.

Тема 3. Коммуникативная сторона общения (невербальный аспект)

Проблемы определения «невербального общения». Отличия невербального языка от вербального. Толкование невербальной коммуникации как явления, включающего в свой состав невербальное поведение. Структурная схема невербального поведения: проксемика, кинесика, такесика и их основные характеристики. Основные характеристики невербального, экспрессивного языка: пространственно-временная целостность, вариабельность, подвижность, преобладание в его структуре неинтенциональных движений над интенциональными.

Тема 4. Перцептивная сторона общения

Понятие о перцептивной стороне общения. Виды социальной перцепции. Основные характеристики социально - перцептивных образов, понятий, представлений, установок, стереотипов: эмоционально-когнитивная нерасчлененность, унифицированность, консерватизм, ригидность. Уровни восприятия другого человека. «Первое впечатление» как уровень понимания. Факторы, влияющие на содержание первого впечатления. Эталоны и стереотипы как результат и основа понимания в общении. Характеристики процесса понимания. Атрибутивные компоненты понимания в общении. Механизмы межличностного познания: эмпатия, идентификация, рефлексия и др.

Тема 5. Интерактивная сторона общения

Интерактивный аспект общения. Типы ситуаций взаимосвязанности людей. Психологические эффекты взаимодействия людей. Психологическая совместимость. Психологические феномены взаимодействия людей. Стратегии поведения по отношению к партнерам. Стили взаимодействия. Типы взаимодействий. Структура межличностного взаимодействия. Сценарии и механизмы взаимодействия. Виды взаимодействия. Стратегии поведения участников взаимодействия: содействие, противодействие и уклонение от взаимодействия в общении. Ролевое взаимодействие. Подход к взаимодействию в трансактном анализе (Э. Берн).

Тема 6. Причины, типы, виды конфликтов

Понятие конфликта. Анализ семантического поля понятия «конфликт». Сущность конфликта. Конфликт как важнейшая сторона взаимодействия людей в обществе, своего рода клеточка социального бытия. Характеристика конфликта как социального феномена. Мотивы конфликта как внутренние побудительные силы, подталкивающие субъектов социального взаимодействия к конфликту. Функции конфликта. Основные характеристики: структура, динамика, функции и управление конфликтом. Мотивационные, когнитивные, ролевые конфликты. Межличностные конфликты. Стратегия поведения в конфликтной ситуации. Технологии разрешения конфликтов.

ПРИМЕРНЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1. Многостороннее общение, нередко имеющее характер борьбы за овладение коммуникативной инициативой

- а) Монолог
- б) Социальная перцепция
- в) Диада
- г) Полилог
- д) Речевая ситуация

Задание 2. Психологические или лингвистические препятствия, возникающие на пути передачи адекватной информации собеседнику

- а) Коммуникативные барьеры
- б) Перцептивные барьеры
- в) Механизмы психологической защиты
- г) Вербальные барьеры
- д) Невербальная аттракция

Задание 3. Данный вид общения характеризуется тем, что один из партнеров стремится подчинить себе другого, хочет контролировать его поведение и мысли, принуждает к определенным действиям. Особенность заключается в том, что конечная цель общения — принуждение партнера к чему-либо — не скрывается.

- а) Либеральное общение
- б) Попустительское общение
- в) Манипулятивное общение
- г) Деструктивное общение
- д) Императивное общение

Задание 4. Структура общения представляет собой единство трех его сторон:

- а) Перцептивной, конативной и коммуникативной
- б) Интерактивной, эмоциональной и перцептивной
- в) Деятельностной, информативной и перцептивной
- г) Номинативной, вербальной и невербальной

д) Коммуникативной, перцептивной и интерактивной

Задание 5. Эффект «ореола» в общении

- а) Распространение положительного впечатления о человеке на восприятие его поступков и качеств
- б) Мнение о профессиональных качествах человека
- в) Распространение общего первого оценочного впечатления о человеке на восприятие его поступков и качеств
- г) Распространение отрицательного оценочного впечатления о человеке на восприятие его поступков и качеств
- д) Закономерность психических процессов

Задание 6. Конфликтная ситуация - это

- а) Конкретное действие со стороны одного или нескольких настоящих или будущих участников конфликта;
- б) Ситуация, объективно содержащая явные предпосылки для конфликта, провоцирующая враждебные действия, конфликт;
- в) Накопившиеся противоречия, содержащие непонятную причину конфликта;
- г) Столкновение равных по силе, но противоположных по направлению интересов, мотивов поведение;
- д) Столкновение взаимодействующих сторон.

Задание 7. Подберите синоним «социальному восприятию»

- а) Социальный эффект
- б) Социальная перцепция
- в) Ощущение общения
- г) Взаимодействие партнеров
- д) Перцепция общения

Задание 8. «Галантные французы», «чопорные англичане», «пунктуальные немцы» - это пример.....

- а) Эффекта аттракции
- б) Эффекта средней ошибки
- в) Внутригруппового фаворитизма
- г) Политического стереотипа
- д) Этнического стереотипа

Задание 9. Субъект коммуникативного процесса, который является получателем информации

- а) Коммуникатор
- б) Реципиент
- в) Манипулятор
- г) Руководитель
- д) Акцентуатор

Задание 10. Общение, при котором оба партнера по взаимодействию содействуют друг другу, активно способствуя достижению индивидуальных и общих целей совместной деятельности

- а) сотрудничество
- б) компромиссное взаимодействие
- в) уклонение от взаимодействия
- г) однонаправленное содействие
- д) контрастное взаимодействие

Задание 11. Вид совместимости, возникающий на основе взаимопонимания и согласованности общей позиции, характеризуется отсутствием неблагоприятных последствий коммуникативного взаимодействия в виде напряжения, досады, психологического дискомфорта

- а) Личностная совместимость
- б) Психофизиологическая совместимость
- в) Социальная совместимость
- г) Коммуникативная совместимость
- д) Характерологическая совместимость

Задание 12. Высказывание без ориентации на собеседника

- а) Диалог
- б) Полемика
- в) Кононическая речевая ситуация
- г) Полилог
- д) Монолог

Задание 13. Реакция получателя на полученное сообщение

- а) Каноничность
- б) Конгруэнтность
- в) Обратная связь
- г) Речевая ситуация
- д) Когнитивный диссонанс

Задание 14. Сущность когнитивного общения

- а) Обмен знаниями
- б) Обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями
- в) Обмен действиями, операциями, умениями, навыками
- г) Использование специальных средств и орудий для организации общения и обмена информацией
- д) Обмен физиологическими и психическими состояниями

Задание 15. Самый примитивный уровень общения

- а) Фатический
- б) Манипулятивный
- в) Личностный
- г) Информационный

д) Эмотивный

Задание 16. Продолжите фразу: «Конфликт имеет ...»

- а) только отрицательные стороны
- б) только положительные последствия
- в) как положительные, так и отрицательные стороны
- г) негативные последствия
- д) одну позитивную окраску

Задание 17. Система устных и письменных знаков, единицы которой и отношения между ними образуют иерархически упорядоченную структуру

- а) Речь
- б) Проксемика
- в) Невербалика
- г) Коммуникация
- д) Язык

Задание 18. Сущность коммуникативной стороны общения

- а) Обмен действиями
- б) Социальная перцепция
- в) Обмен эмоциями
- г) Обмен информацией
- д) Взаимодействие участников общения

Задание 19. «Психология» дословно с греческого языка означает

- а) Наука о сознании
- б) Наука о рефлексах
- в) Наука о душе
- г) Наука о психике
- д) Наука об общении

Задание 20. Взаимодействие между людьми с помощью неречевых средств

- а) Невербальная коммуникация
- б) Вербальная коммуникация
- в) Конгруэнтность общения
- г) Рефлексивная коммуникация
- д) Референтная коммуникация

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 493 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17889-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/533911>

Коноваленко, М. Ю. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / 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>

Садовская, В. С. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / 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>

Рамендик, Д. М. Психология делового общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 196 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16967-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532126>

Лавриненко, В. Н. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова ; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 325 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16815-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531737>

Электронные ресурсы

1. Электронно-библиотечная система Znanium.com: www.znanium.com
2. Электронная библиотека Юрайт: <https://biblio-online.ru>
3. Научная электронная библиотека: <http://elibrary.ru>

(протокол заседания кафедры № 2 от 17.10.2024 г.)

Заведующий кафедрой педагогики,
психологии и социологии



Д.Ю. Ануфриева

СОГЛАСОВАНО:
Проректор по учебной работе



Л.В. Ватлина

Ответственный секретарь приемной
комиссии



А.В. Костина