

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Уфимский государственный нефтяной технический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Директор ИЭС

(подпись) Н.З. Солодилова

29.06.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

(47264) Психология коммуникации

Направление подготовки (специальность): **41.03.01 Зарубежное регионоведение**

Направленность: **профиль «Международные отношения»**

Уровень высшего образования: **бакалавриат**

Форма обучения: **очная;**

Кафедра, обеспечивающая преподавание дисциплины: **Международные отношения, история и востоковедение (МОИВ);**

Трудоемкость дисциплины: **3 з.е. (108 час)**

Уфа 2023

Рабочую программу дисциплины разработал(и):

_____ Коган О.С., д-р мед. наук, профессор каф. МОИВ

Рецензент

_____ Шафикова Г.Р., д-р псих. наук, профессор каф. МОИВ

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Международные отношения, история и востоковедение (МОИВ);, обеспечивающей преподавание дисциплины 18.05.2023, протокол №9.

Заведующий кафедрой

Международные отношения, история и востоковедение (МОИВ)_____ С.Д. Галиуллина

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой МОИВ_____ С.Д. Галиуллина

Год приема 2023 г.

Рабочая программа зарегистрирована 08.06.2023 № 6 в ОПЛА и внесена в электронную базу данных

1. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплины, предшествующие изучению данной дисциплины (исходя из формирования этапов по компетенциям): ESG-трансформация бизнеса;Автоматизированные системы управления обслуживающих организаций;Агент торговый (курс рабочей профессии);Администратор (курс рабочей профессии);Администрирование компьютерных сетей;Академия молодежного туризма: экскурсионная деятельность;Архитектура и функциональная структура цифровых сервисов в креативных индустриях;Базовые навыки 21 века;Бармен (курс рабочей профессии);Бизнес-платформы и бизнес-архитектура экосистем бизнеса;Введение в восточную философию;Визуальные коммуникации в дизайне;Внешнеэкономические связи Российской Федерации в глобальной экономике;Горничная (курс рабочей профессии);Деловой этикет;Законодательное и общественное регулирование цифровой сферы;Инвестиционная грамотность;Информационные технологии закупочной деятельности (курс рабочей профессии);Искусственный интеллект;Искусство убеждать;История: 5 подходов к историческому развитию;Комплаенс-контроль в деятельности хозяйствующих субъектов;Комплексная (расширенная) аналитика экосистемы данных в бизнесе;Конкурентная разведка;Конкурентоспособность бизнеса: международный бенчмаркинг;Конкурентоспособность территории и бизнеса;Конституционное право России. Общая часть;Креативные индустрии и глобальные тренды современности;Креативные технологии в дизайне;Культура сервиса для персонала, работающего в контактных зонах;Лидерство и командообразование;Личностный рост;Макроэкономика;Международное право: трансграничные операции (Lex mercatoria);Менеджер по рекламе (курс рабочей профессии);Методы программирования и распределенные информационные системы: базовый уровень;Микроэкономика;Мобильные приложения и программирование устройств;Налоговое и правовое обеспечение "зеленой" экономики;Основы дизайна;Основы критического мышления;Основы мехатроники и робототехники ;Основы наук о Земле;Основы персонализированного и функционального питания;Официант (курс рабочей профессии);ПРОкачай ЭКОлайф;Предпринимательство в креативных индустриях;Проектные мастерские "Общественные проекты";Психодиагностика;Публичные выступления и презентация;Разработка и оптимизация интерфейса цифровых сервисов;Религия и мир;Системная динамика устойчивого развития;Современные концепции права природопользования;Современные экономические концепции;Создание медиа-контента;Социальные медиа;Специалист по многофункциональным графическим редакторам;Технологии маркетплейс;Традиционная философия Восточной Азии;Тревел-блоггинг – журналистика путешествий;Управление в креативных индустриях, креативные проекты;Управление пространственным развитием территории;Управление экосистемами бизнеса;Философия и этика цифрового общества;Финансовая грамотность;Цифровой маркетинг и медиа;Цифровые решения для персонализированного питания;Школа "Путеводитель предпринимателя";Школа «Цифровое государство: шаг в будущее»;Школа антикоррупционной деятельности;Школа навыков цифровых коммуникаций;Экология;Этика цифрового общества;Этикет на все случаи жизни;Эффективное управление продажами в гостинице;Эффективное управление продажами в системе обслуживания;Эффективные переговоры

Дисциплины, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее (исходя из формирования этапов по компетенциям): Научно-исследовательская работа (по теме выпускной квалификационной работы);Национальные интересы России в глобальном мире

Блок: Блок 1. Дисциплины (модули);

Обязательная или часть, формируемая участниками образовательных отношений (в том числе элективные дисциплины): Часть, формируемая участниками образовательных отношений;

Форма обучения: очная

Семестр, в котором преподается дисциплина	Трудоемкость дисциплины				Вид промежу- точной аттестации
	Зачет- ные едини- цы	Часы			
		Общая	В том числе		
			контакт- ная	СРО	
7	3	108	46	62	диф.зачет;
ИТОГО:	3	108	46	62	

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

№ пп.	Формируемые компетенции	Шифр/ индекс компетен- ции
1	Способность генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики в сфере профессиональных интересов	ПК-1-БРА-22-6

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Шифр компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Шифр результата обучения	Результат обучения
ПК-1-БРА-22	ПК-1.1 Анализирует глобальные тенденции развития общества и оценивает их влияние на профессиональную среду ПК-1.2 Участвует в формировании идей для развития профессиональной сферы в рамках развития цифровой экономики	З(ПК-1-БРА-22)	Знать: основные способы социального взаимодействия на основе знания тенденций развития общества и оценки их влияния на профессиональную деятельность
		У(ПК-1-БРА-22)	Уметь: использовать стратегии межличностного взаимодействия при решении задач цифровой экономики в сфере профессиональных интересов
		В(ПК-1-БРА-22)	Владеть: навыками решения профессиональных задач на основе учета интересов всех взаи-

Шифр компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Шифр результата обучения	Результат обучения
			модействующих сто- рон

3. Структура дисциплины

3.1. Виды учебной работы и трудоемкость (всего и по семестрам, в часах)

Форма обучения: очная

Вид учебной работы	Всего и по семестрам, часы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Контактная работа, всего в том числе:	46							46					
лекции (всего)	20							20					
-в т.ч. лекции on-line курс	20							20					
практические занятия (ПЗ)	24							24					
-в т.ч. практические занятия on-line курс	24							24					
лабораторные работы (ЛР)	0												
контролируемая самостоятельная работа (защита курсового проекта, курсовой работы и др. работ (при наличии))	0												
-в т.ч. лабораторные работы on-line курс	0												
иная контактная работа (сдача зачета, экзамена, консультации)	2							2					
проектная деятельность (ПД)	0												
Самостоятельная работа обучающихся (СРО), всего в том числе: (указать конкретный вид СРО)	62							62					
выполнение и подготовка к защите курсового проекта или курсовой работы	0												
выполнение и подготовка к защите РГР работы, реферата, патентных исследований, аналитических исследований и т.п	0												
изучение учебного материала, вынесенного на самостоятельную проработку	25							25					
подготовка к лабораторным и/или практическим занятиям	30							30					
подготовка к сдаче зачета, экзамена	7							7					
иные виды работ обучающегося (при наличии)	0												

освоение on-line курса	0												
самостоятельная проектная деятельность (СПД)	0												
ИТОГО ПО ДИСЦИПЛИНЕ	108							108					

4. Содержание дисциплины

4.1. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий (в часах)

Форма обучения: очная

(раздела)Номер темы	Название темы (раздела)	Семестр	Трудоемкость, часы					Шифр результата обучения
			Л	ПЗ	ЛР	СРО	Всего	
1	Психология личности	7	10	12		25	47	З(ПК-1-БРА-22)
2	Основы делового общения	7	10	12		37	59	У(ПК-1-БРА-22) В(ПК-1-БРА-22)
	ИТОГО:		20	24		62	106	

4.2. Содержание лекционного курса

№ пп.	Номер раздела	Название темы	Трудоемкость, часы		
			очная	очно-заочная	заочная
1	1-Психология личности	Общение как социально-психологическая проблема 1. Характеристика коммуникационных взаимодействий человека 2. Виды и особенности коммуникаций человека 3. Межкультурные и национальные особенности	2		

		бенности комму- никаций			
2	1-Психология лично- сти	Психологиче- ские свойства личности и по- ведение челове- ка 1. Психосо- циальные типы личности и успешность ком- муникаций 2. Значе- ние характера и воли в формиро- вании коммуни- кативных воз- можностей чело- века 3. Значение социально-пси- хологических установок дея- тельности чело- века 4. Эго, под- сознание и сверх- Я. Физиологиче- ские основы по- ведения человека	2		
3	1-Психология лично- сти	Личность и эф- фективность об- щения 1. Значение имиджа и модели поведения при деловых взаимо- действиях 2. Значение внешнего вида при деловых переговорах. Дресскод 3. Понятия социальный ста- тус и социальная роль человека	2		
4	1-Психология лично- сти	Особенности межличностных отношений и конфликты 1. Межлич- ностные отноше- ния и их класси- фикация 2. Типоло-	2		

		гия конфликтов и причины их возникновения при коммуникациях 3. Психологический аспект разрешения конфликтов в коллективе и на производстве			
5	1-Психология личности	Управленческая деятельность и личность руководителя 1. Этические нормы управленческой деятельности 2. Значение имиджа и модели поведения при деловых взаимодействиях 3. Методы управленческого влияния 4. Значение и эффективный механизм обратной связи	2		
6	2-Основы делового общения	Основы психологии делового общения 1. Общее понятие коммуникаций в организациях 2. Межличностные коммуникации и деловое общение в организации 3. Психологические и паралингвистические особенности общения	2		
7	2-Основы делового общения	Психологические приемы влияния на партнера при общении 1. Создание благоприятного психологического климата во время перегово-	2		

		ров 2. Средства и методы психологического воздействия при общении 3. Повышение эффективности переговорного процесса 4. Пространственная организация мест делового общения			
8	2-Основы делового общения	Техники преодоления коммуникативных барьеров 1. Неправильные установки сознания, затрудняющие взаимодействие человека с другими людьми: стереотипы мышления 2. Основные коммуникативные умения и приемы 3. Характеристика основных коммуникционных барьеров 4. Преодоление коммуникативных барьеров	2		
9	2-Основы делового общения	Формирование переговорного процесса. Техника и тактика аргументирования 1. Техника и тактика аргументирования 2. Замечания при деловом общении. Виды парирований замечаний собеседников 3. Виды аргументации для убеждения кого-либо. Общие	2		

		конструкции аргументации 4. Понятие о спекулятивных методах аргументации			
10	2-Основы делового общения	Социальное взаимодействие в профессиональной сфере 1. Сущность и содержание социального взаимодействия и социальной адаптации 2. Функции социального восприятия при коммуникациях 3. Защитные механизмы при коммуникациях	2		
	-	ИТОГО:	20		

4.4. Перечень практических занятий

Номер раздела	№ ПЗ	Тема практического занятия	Трудоемкость, часы		
			очная	очно-заочная	заочная
1-Психология личности	1	Коммуникационные взаимодействия человека и общество 1. Общение как социально-психологическая проблема 2. Виды и особенности коммуникационных взаимодействий человека 3. Межкультурные и национальные	2		

		особенности деловых коммуникаций			
1-Психология личности	2	Психосоциальные типы личности и успешность коммуникаций 1. Психологические свойства личности и поведение человека 2. Значение характера и воли в формировании коммуникативных возможностей человека 3. Значение социально-психологических установок деятельности человека 4. Эго, подсознание и сверх-Я. Физиологические основы поведения человека	2		
1-Психология личности	3	Понятие о направленности личности и мотивации деятельности 1. Понятие о направленности личности и мотивации деятельности 2. Самоактуализация и самореализация личности 3. Мотивированное поведение как характеристика личности	2		
1-Психология личности	4	Стресс и его значение в жизни человека	2		

		1. Значение комфортного функционального состояния организма и психики 2. Стресс и болезни стресса 3. Значение стресса в жизни человека. Понятие поисковой активности 4. Синдром хронического выгорания. Причины. Признаки			
1-Психология личности	5	Особенности межличностных отношений и конфликты 1. Межличностные отношения и их классификация 2. Типология конфликтов и причины их возникновения при коммуникациях 3. Психологический аспект разрешения конфликтов в коллективе и на производстве	2		
1-Психология личности	6	Психология и этика управленческой деятельности 1. Культура управленческой деятельности 2. Методы управленческого влияния	2		

		3. Значение имиджа руководителя и успешность деловых взаимодействий			
2-Основы делового общения	7	Деловые коммуникации в организации 1. Общее понятие коммуникаций в организациях 2. Психологические и паралингвистические особенности общения 3. Основы психологии делового общения	2		
2-Основы делового общения	8	Имидж и повышение эффективности общения 1. Характеристика моделей поведения при деловых взаимодействиях в организации 2. Значение внешнего вида при деловых переговорах. Дресскод 3. Понятия социальный статус и социальная роль человека	2		
2-Основы делового общения	9	Психологические приемы влияния на партнера при общении 1. Создание благоприятного психологического климата во время переговоров 2. Средства и методы	2		

		психологического воздействия при общении 3. Пространственная организация мест делового общения			
2-Основы делового общения	10	Основные коммуникативные умения и приемы 1. Характеристика основных коммуникативных барьеров 2. Неправильные установки сознания, затрудняющие взаимодействие человека с другими людьми: стереотипы мышления 3. Преодоление коммуникативных барьеров	2		
2-Основы делового общения	11	Техника и тактика аргументирования 1. Виды аргументации для убеждения кого-либо. Общие конструкции аргументации 2. Замечания при деловом общении. Виды парирований замечаний собеседников 3. Понятие о спекулятивных методах аргументации	2		
2-Основы делового общения	12	Деловые коммуникации и	2		

		социальное взаимодействие 1. Социальное взаимодействие и социальная адаптация 2. Функции социального восприятия при коммуникациях 3. Защитные механизмы при коммуникациях			
-		ИТОГО:	24		

4.5. Виды СРО

Номер раздела	Вид СРО	Трудоемкость, часы		
		очная	очно-заочная	заочная
1-Психология личности	изучение учебного материала, вынесенного на самостоятельную проработку	25		
2-Основы делового общения	подготовка к сдаче зачета, экзамена	7		
2-Основы делового общения	подготовка к лабораторным и/или практическим занятиям	30		
-	ИТОГО:	62		

Темы для самостоятельной работы обучающихся

Раздел 1. Психология личности

1. Основные процессы памяти. Основные свойства и характеристики памяти
2. Внимание. Концентрация внимания.
3. Виды и развитие эмоций. Их значение в жизни человека
4. Характеристика воображения и его роль в психической деятельности

Раздел 2. Основы делового общения

1. Психологические требования к профессии. Психограмма
2. Понятие о психоанализе
3. Понятие о психотренинге
4. Психогигиена. Виды

5. Формы текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации

Перечень оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине приведен Фонде оценочных средств (приложение Б).

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Учебно-методическое обеспечение

Сведения об обеспеченности дисциплины основной, дополнительной и учебно-методической литературой приведены в формах № 1-УЛ и № 2-УЛ (приложение А).

6.2. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, рекомендуемых для освоения дисциплины

Названия современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, рекомендуемых для освоения дисциплины	Ссылки на официальные сайты
Библиотека института экономики и сервиса ФГБОУ ВО УГНТУ	http://ugues.ru/page/biblioteka
Здоровьесберегательные дисциплины: Двигательная реакция и социальная адаптация лиц с ОВЗ; Рекреационный туризм и сервис; Здоровьесберегающие технологии в профессиональной деятельности	URL: http://elibrary.ru/ - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. Крупнейший российский информационно-аналитический портал. URL: http://biblioclub.ru/ - ЭБС "Университетская библиотека онлайн"; http://profstandart.rosmintrud.ru/centralnyj-katalog-professionalnyh-subsestv/ ; MEDical Literature Analysis and Retrieval System International Nursing Index, Index Medicus, Index to Dental Literature.
Московский Центр Карнеги. Новости, пресс-релизы, информация о политических, экономических и социальных программах и публикации	http://carnegie.ru/publications/ ; http://carnegie.ru/proetcontra/
Портал психологических изданий	http://psyjournals.ru/
Пресс-Служба. интернет-журнал для PR-специалистов и всех, чья деятельность связана с информационной работой. Содержит информационные и аналитические статьи о работе пресс-служб и отделов по связям с общественностью, методические материалы и практические рекомендации профессионалов	http://www.press-service.ru/about/
Психология, Психология и педагогика, Человек и его потребности, Сервисология.	URL: http://elibrary.ru/ - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. Крупнейший российский информационно-аналитический портал. URL: http://biblioclub.ru/ - ЭБС "Университетская библиотека онлайн"; http://profstandart.rosmintrud.ru/centralnyj-katalog-professionalnyh-subsestv/ ; Московский центр Карнеги

	(РСМД) (http://carnegie.ru); База электронных ресурсов для исследований и образования в области экономики, социологии, политологии, международных отношений и других гуманитарных наук http://uisrussia.msu.ru
Публикации по PR, коммуникатологии, рекламе, медиалогии, СМИ	http://jarki.ru/wordpress/
ЭБС Znanium.com	http://znanium.com/
ЭБС Лань	https://e.lanbook.com/
ЭБС «Университетская библиотека онлайн»	https://biblioclub.ru/
Электронная библиотека УГНТУ	http://www.bibl.rusoil.net

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

7.1. Перечень специальных аудиторий, кабинетов, лабораторий и пр., используемых при реализации дисциплины с перечнем основного оборудования

№ пп.	Номер помещения	Оснащенность помещения (перечень основного оборудования)	Наименование помещения
1	12-302	Компьютер в комп.(1);МФУ Kyocera(1);Шкаф(ы) для хранения	Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования
2	12-310	Столы, стулья	Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения.
3	12-312	Коммутатор(1);Компьютер i3-2120(2);Компьютер i3-3240 21.5" Acer(1);Монитор BENQ E 2210 HDA(3);Моноблок(1);Пр-р HPLaserJet(1);Системный блок Intel Core 2(3);Доступ к электронной информационно-образовательной среде (Корпоративная информационная система УГНТУ); Доступ в интернет;	Помещение для самостоятельной работы – укомплектовано специализированной (учебной) мебелью, оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.
4	12-712	Моноблок (компьютер) EluteGroup ALL-in-ONE G11-21(1);Моноблок (компьютер) Pegatron DUBAI L6/H61 LED, NON TOUCH/LED(1);Моноблок (компьютер) Pegatron DUBAI L6/H61 LED(1);Принтер HP Jet Pro(1);Столы, стулья	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения.
5	12-712	Моноблок (компьютер) EluteGroup ALL-in-ONE G11-21(1);Моноблок (компьютер) Pegatron DUBAI L6/H61 LED, NON TOUCH/LED(1);Моноблок (компьютер) Pegatron DUBAI L6/H61 LED(1);Принтер HP Jet Pro(1);Столы, стулья	Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций
6	12-713	Учебно-наглядные пособия по дисциплине,набор демонстрационного оборудования; Столы, стулья;	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями, обеспечивающими тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин (модулей).

7.2. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, используемых в учебном процессе при освоении дисциплины

№ пп.	Наименование ПО	Лицензионная чистота (реквизиты лицензии, свидетельства о гос. регистрации и т.п., срок действия)
1	Microsoft Office	Дата выдачи лицензии 01.01.2007
2	Office Professional Plus	Дата выдачи лицензии 29.09.2019, Поставщик: АО «СофтЛайн Трейд»
3	Office Professional Plus 2010 MICROSOFT	Дата выдачи лицензии 26.11.2012
4	Антивирус Kaspersky	Дата выдачи лицензии 27.10.2010
5	ПО "WEBINAR (ВЕБИНАР) версия 3,0 Конфигурация 2000	Дата выдачи лицензии 08.09.2022, Поставщик: ООО СМАРТЛАЙН

8. Организация обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, обучающихся по данной образовательной программе, разрабатывается индивидуальная программа освоения дисциплины с учетом особенностей их психофизического развития, их индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

Приложение А

Форма № УЛ-1

СВЕДЕНИЯ

об обеспеченности дисциплины основной и дополнительной учебной литературой

Наименование дисциплины: (47264)(47264)Психология коммуникацииНаправление подготовки (специальность): 41.03.01 Зарубежное регионоведениеНаправленность: профиль«Международные отношения»Форма обучения: очная;Кафедра, обеспечивающая преподавание дисциплины: Международные отношения, история и востоковедение (МОИВ);

Тип	Назначение учебных изданий	Семестр			Библиографическое описание	Кол-во экз.	Адрес ания нахождения электронного	остиКоэффициент
		очная	очно-заочная	заочная				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Основная литература	Для выполнения практических занятий;Для изучения теории;	7			Папкова, О. В. Деловые коммуникации : учебник / О.В. Папкова. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2022. — 160 с. https://znanium.com/catalog/product/1758027	1	http://www.znanium.com	1.00
Основная литература	Для выполнения практических занятий;Для изучения теории;	7			Кривокора, Е. И. Деловые коммуникации : учебное пособие / Е.И. Кривокора. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 190 с. https://znanium.com/catalog/product/1819407	1	http://www.znanium.com	1.00

Дополнительная литература	Для выполнения СРО; Для выполнения практических занятий;	7			Социальная психология общения: теория и практика : монография / под общ. ред. С.Д. Гуриевой, Л.Г. Почебут, А.Л. Свенцицкого. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 389 с. - https://znanium.com/catalog/product/1144436	1	http://www.znanium.com	1.00
Примечание – Графы 1-5,8 заполняются кафедрой, графы 7 и 9 - библиотекой								

Составил:

_____ Коган О.С., д-р мед. наук, профессор каф.
МОИВ

Год приема 2023 г.

СВЕДЕНИЯ**об обеспеченности дисциплины учебно-методическими изданиями**Наименование дисциплины: (47264)(47264)Психология коммуникацииНаправление подготовки (специальность): 41.03.01 Зарубежное регионоведениеНаправленность профиль«Международные отношения»Форма обучения очная;Кафедра, обеспечивающая преподавание дисциплины: Международные отношения, история и востоковедение (МОИВ);

Назначение учебных изданий	Семестр			Библиографическое описание	Кол-во экз.		Адрес нахождения электронного	коэффициент
	очная	очно-заочная	заочная		Всего	в том числе		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Для выполнения СРО; Для выполнения практических занятий;	7			Психология коммуникаций: учебно-методическое пособие по проведению практической и самостоятельной работы / УГНТУ, ИЭС, каф. МОИВ ; сост. О. С. Коган. - Уфа : УГНТУ, 2022. - 65 Кб. http://bibl.rusoil.net/base_docs/UGNTU/IES/Kogan15392.pdf	1	0	http://bibl.rusoil.net	1.00
Примечание – Графы 1-5,8 заполняются кафедрой, графы 6,7 и 9 - библиотекой								

Составил:

Коган О.С., д-р мед. наук, профессор каф. МОИВ

Год приема 2023 г.

Приложение Б

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Уфимский государственный нефтяной технический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Директор ИЭС

_____ Н.З. Солодилова
29.06.2023

**Фонд оценочных средств по текущей успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине
(47264) Психология коммуникации**

Направление подготовки (специальность): 41.03.01 Зарубежное регионоведение

Направленность: профиль «Международные отношения»

Уровень высшего образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

Кафедра, обеспечивающая преподавание дисциплины: Международные отношения, история и востоковедение (МОИВ);

Трудоемкость дисциплины: 3 з.е. (108час)

Уфа 2023

ФОС по текущей успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине разработал (и):

_____ Коган О.С., д-р мед. наук, профессор каф. МОИВ

—
Рецензент

_____ Шафикова Г.Р., д-р псих. наук, профессор каф. МОИВ

ФОС по текущей успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине рассмотрен и одобрен на заседании кафедры Международные отношения, история и востоковедение (МОИВ);, обеспечивающей преподавание дисциплины 18.05.2023, протокол №9.

Заведующий кафедрой Международные отношения, история и востоковедение (МОИВ); _____ С.Д. Галиуллина

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой МОИВ _____ С.Д. Галиуллина

Год приема 2023 г.

ФОС по текущей успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине
зарегистрирован 08.06.2023 № 6 в отделе МСОП и внесен в электронную базу данных

1. Паспорт фонда оценочных средств

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Шифр результата обучения	Результат обучения	Индикатор достижения компетенций	Показатели достижения результатов освоения компетенций	Вид оценочного средства
1	Психология личности	З(ПК-1-БРА-22)	основные способы социального взаимодействия на основе знания тенденций развития общества и оценки их влияния на профессиональную деятельность	ПК-1.1 Анализирует глобальные тенденции развития общества и оценивает их влияние на профессиональную среду	Способность генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики в сфере профессиональных интересов	Доклад, сообщение
				ПК-1.2 Участвует в формировании идей для развития профессиональной сферы в рамках развития цифровой экономики	Способность генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики в сфере профессиональных интересов	Письменный и устный опрос
3	Основы делового общения	В(ПК-1-БРА-22)		ПК-1.1 Анализирует глобальные тенденции развития общества и оценивает их влияние на профессиональную среду	Способность генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики в сфере профессиональных интересов	Деловая и/или ролевая игра
				ПК-1.2 Участвует в формировании идей для развития профессиональной сферы в рамках развития цифровой экономики	Способность генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики в сфере профессиональных интересов	Письменный и устный опрос
		У(ПК-1-БРА-22)		ПК-1.1 Анализирует глобальные тенденции развития общества и оценивает их влияние на профессиональную среду	Способность генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики в сфере профессиональных интересов	Тест

				среду	интересов	
				ПК-1.2 Участвует в формировании идей для развития профессиональной сферы в рамках развития цифровой экономики	Способность генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики в сфере профессиональных интересов	Письменный и устный опрос

2. Перечень оценочных средств для текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине

п/п	Вид оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Шкала оценки
1	2	3	4	5
1	Деловая и/или ролевая игра	Совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи.	Тема (проблема), концепция, роли и ожидаемый результат по каждой игре.	оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если обучающийся демонстрирует глубокие знания в процессе обсуждения заданных проблем и приводит правильные аргументы по проблемам выбранной игровой ситуации оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если обучающийся активно участвует в процессе обсуждения заданных проблем и приводит правильные аргументы по большинству вопросов выбранной игровой ситуации оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если обучающийся неактивно участвует в процессе обсуждения заданных проблем, приходит к правильным выводам по половине вопросов выбранной игровой ситуации оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если обучающийся не владеет знаниями по теме ролевой игры
2	Доклад, сообщение	Продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.	Темы докладов, сообщений.	оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если приводится содержательный доклад по теме выбранной учебно-исследовательской работы, даются полные ответы на все задаваемые вопросы оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если приводится доклад по теме выбранной учебно-исследовательской работы, даются ответы на большинство задаваемых вопросов оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если приводится приемлемый доклад по научно-исследовательской работе, даются ответы на половину вопросов оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если не приводится доклад по научно-исследовательской работе, нет ответов на вопросы

3	Письменный и устный опрос	Оценочное средство для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации. Позволяет выявить и восполнить пробелы в знаниях; повторить, закрепить, систематизировать материал; оценить знания, умения, теоретические и практические навыки; определить уровень сформированных у студентов компетенций по дисциплине (модулю)	Совокупность вопросов, заданий, упражнений, тестов для выполнения контрольных работ, домашних заданий, РГР и иных учебных работ. Комплект билетов для текущей и промежуточной аттестации	оценка <i>«отлично»</i> выставляется обучающемуся, если приводятся правильные ответы на все задаваемые вопросы, подтверждающие сформированность компетенций по изучаемой дисциплине оценка <i>«хорошо»</i> выставляется обучающемуся, если приводятся правильные ответы на большинство задаваемых вопросов, подтверждающие сформированность компетенций по изучаемой дисциплине оценка <i>«удовлетворительно»</i> выставляется обучающемуся, если приводятся неполные ответы на половину задаваемых вопросов, подтверждающих приемлемую сформированность компетенций по изучаемой дисциплине оценка <i>«неудовлетворительно»</i> выставляется обучающемуся, если приводятся неправильные ответы на задаваемые вопросы, не подтверждающие приемлемую сформированность компетенций по изучаемой дисциплине
4	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Фонд тестовых заданий.	оценка <i>«отлично»</i> выставляется обучающемуся, если даются правильные ответы на 100% вопросов предложенного теста оценка <i>«хорошо»</i> выставляется обучающемуся, если даются правильные ответы на 75% вопросов предложенного теста оценка <i>«удовлетворительно»</i> выставляется обучающемуся, если даются правильные ответы на 50% вопросов предложенного теста оценка <i>«неудовлетворительно»</i> выставляется обучающемуся, если даются правильные ответы менее, чем на 50% вопросов предложенного теста

Приложение В

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Уфимский государственный нефтяной технический университет»

Письменный и устный опрос.

Перечень вопросов (задач, заданий, тем, комплекта тестовых заданий):

1. Общение как социально-психологическая проблема
2. Виды и особенности деловых взаимодействий
3. Психологические свойства личности и поведение человека: сангвиник и флегматик
4. Психологические свойства личности и поведение человека: холерик и меланхолик
5. Значение характера и воли в формировании коммуникативных возможностей человека
6. Эго, подсознание и сверх-Я. Физиологические основы поведения человека
7. Психологические и паралингвистические особенности общения
8. Основы психологии делового общения
9. Создание благоприятного психологического климата во время переговоров
10. Средства и методы психологического воздействия при общении
11. Характеристика основных коммуникационных барьеров. Преодоление коммуникативных барьеров
12. Неправильные установки сознания, затрудняющие взаимодействие человека с другими людьми: стереотипы мышления
13. Социальное взаимодействие и социальная адаптация
14. Защитные механизмы при коммуникациях
15. Самоактуализация и самореализация личности
16. Мотивированное поведение как характеристика личности
17. Значение стресса в жизни человека. Понятие поисковой активности
18. Синдром хронического выгорания. Причины. Признаки
19. Культура управленческой деятельности
20. Значение имиджа руководителя и поведение при деловых взаимодействиях
21. Значение внешнего вида при деловых переговорах. Дресскод
22. Понятия социальный статус и социальная роль человека
23. Межличностные отношения и их классификация
24. Типология конфликтов и причины их возникновения при коммуникациях

Примерные ответы на вопросы:

Пример 1. Общение как социально-психологическая проблема

Общение свойственно всем высшим живым существам, но на уровне человека оно приобретает самые совершенные формы, становясь осознанным и опосредствованным речью. В общении выделяются следующие аспекты: содержание, цель и средства. Содержание — это информация, которая в межличностных контактах передается от одного живого существа к другому. Содержанием общения могут быть сведения о внутреннем мотивационном или эмоциональном состоянии живого существа. Один человек может передавать другому информацию о наличных потребностях, рассчитывая на потенциальное участие в их удовлетворении. Через общение от одного живого существа к другому могут передаваться данные об их эмоциональных состояниях (удовлетворенность, радость, гнев, печаль, страдание и т.п.), ориентированные на то, чтобы определенным образом настроить другое живое существо на контакты. Такая же информация передается от человека к человеку и служит средством межличностной настройки. По отношению к разгневанному или страдающему человеку мы, например, ведем себя иначе, чем по отношению к тому, кто настроен благожелательно и испытывает радость.

У человека содержание общения значительно шире, чем у животных. Люди обмениваются друг с

другом информацией, представляющей знания о мире, богатый, прижизненно приобретенный опыт, знания, способности, умения и навыки. Человеческое общение многопредметно, оно самое разнообразное по своему внутреннему содержанию.

Цель общения — это то, ради чего у человека возникает данный вид активности. У животных целью общения может быть побуждение другого живого существа к определенным действиям, предупреждение о том, что необходимо воздержаться от какого-либо действия. Мать, например, голосом или движением предупреждает детеныша об опасности; одни животные в стаде могут предупреждать других о том, что ими восприняты жизненно важные сигналы.

У человека количество целей общения увеличивается. В них помимо перечисленных выше включаются передача и получение объективных знаний о мире, обучение и воспитание, согласование разумных действий людей в их совместной деятельности, установление и прояснение личных и деловых взаимоотношений, многое другое.

Не менее существенны отличия средств общения. Последние можно определить, как способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения одного живого существа другому.

Кодирование информации — это способ передачи ее от одного живого существа к другому. Например, информация может передаваться с помощью прямых телесных контактов: касанием тела, руками и т.п. Информация может людьми передаваться и восприниматься на расстоянии, через органы чувств (наблюдения со стороны одного человека за движениями другого или восприятие производимых им звуковых сигналов).

У человека, кроме всех этих данных от природы способов передачи информации, есть немало таких, которые изобретены и усовершенствованы им самим. Это — язык и другие знаковые системы, письменность в ее разнообразных видах и формах (тексты, схемы, рисунки, чертежи), технические средства записи, передачи и хранения информации (радио-и видеотехника; механическая, магнитная, лазерная и иные формы записей).

В зависимости от содержания, целей и средств общение можно разделить на несколько видов. По содержанию оно может быть представлено как материальное (обмен предметами и продуктами деятельности), когнитивное (обмен знаниями), кондиционное (обмен психическими или физиологическими состояниями), мотивационное (обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями), деятельностное (обмен действиями, операциями, умениями, навыками).

При материальном общении субъекты, будучи занятыми индивидуальной деятельностью, обмениваются ее продуктами, которые, в свою очередь, служат средством удовлетворения их актуальных потребностей. При кондиционном общении люди оказывают влияние друг на друга, рассчитанное на то, чтобы привести друг друга в определенное физическое или психическое состояние. Например, поднять настроение или, напротив, испортить его; возбудить или успокоить друг друга, а в конечном счете — оказать определенное воздействие на самочувствие друг друга.

Мотивационное общение имеет своим содержанием передачу друг другу определенных побуждений, установок или готовности к действиям в определенном направлении. В качестве примера такого общения можно назвать случаи, когда один человек желает добиться того, чтобы у другого возникло или исчезло некоторое стремление, чтобы у кого-либо сложилась определенная установка к действию, актуализировалась некоторая потребность. Иллюстрацией когнитивного и деятельностного общения может служить общение, связанное с различными видами познавательной или учебной деятельности. Здесь от субъекта к субъекту передается информация, расширяющая кругозор, совершенствующая и развивающая способности.

По целям общение делится на биологическое и социальное в соответствии с обслуживаемыми им потребностями. Биологическое — это общение, необходимое для поддержания, сохранения и развития организма. Оно связано с удовлетворением основных органических потребностей. Социальное общение преследует цели расширения и укрепления межличностных контактов, установления и развития интерперсональных отношений, личностного роста индивида. Существует столько частных целей общения, сколько можно выделить подвидов биологических и социальных потребностей.

По средствам общение может быть непосредственным и опосредствованным, прямым и косвенным. Непосредственное общение осуществляется с помощью естественных органов, данных жи-

вому существу природой: руки, голова, туловище, голосовые связки и т.п. Опосредствованное общение связано с использованием специальных средств и орудий для организации общения, и обмена информацией. Это или природные предметы (палка, брошенный камень, след на земле и т.д.), или культурные (знаковые системы, записи символов на различных носителях, печать, радио, телевидение и т.п.).

Прямое общение предполагает личные контакты и непосредственное восприятие друг другом общающихся людей в самом акте общения, например, телесные контакты, беседы людей друг с другом, их общение в тех случаях, когда они видят и непосредственно реагируют на действия друг друга.

Косвенное общение осуществляется через посредников, которыми могут выступать другие люди (скажем, переговоры между конфликтующими сторонами на межгосударственном, межнациональном, групповом, семейном уровнях).

Человек отличается от животных наличием у него особой, жизненно важной потребности в общении, а также тем, что большую часть своего времени он проводит в общении с другими людьми.

Пример 2. Виды и особенности деловых взаимодействий

Деловое общение – это предметно-целевая деятельность, а следовательно, содержание каждой коммуникативной формы (например лекции, доклада, дискуссии и т.п.), а так же каждой речевой конструкции (вывод, мнение, реплика, критическое замечание и др.) зависит от коммуникативного намерения (интенции) и ожидаемого результата. Каждая конкретная профессиональная цель требует того содержания коммуникации, которое позволяет ее осуществить и добиться необходимых результатов.

Если цель коммуникации – разъяснить что-либо, то содержание информации будет инструктивным (инструктаж), повествующим (консультация) или рассуждающим (комментарий). При необходимости опровержения чьих-то аргументов будут использоваться тезисы, доводы, доказательства, контраргументы, критические высказывания. Кроме того, на содержание деловой коммуникации могут влиять и особенности складывающейся ситуации и личностный потенциал партнера. Например, для передачи информации вы хотели использовать метод дедукции – от общего к частному, но в ходе общения убедились, что для данного собеседника более целесообразен метод индукции – от частного случая, примера к обобщениям и выводам.

Стороны общения

Деловая коммуникация полноценна только тогда, когда в ней гармонично соединены взаимосвязанные, но различающиеся стороны: – внешняя, поведенческая, операционально-техническая; – внутренняя, затрагивающая ценностные особенности личности.

Внешнюю сторону общения можно наблюдать, она выражается в коммуникативных действиях и фиксируется участниками общения с помощью таких показателей, как речевая активность при взаимодействии, интенсивность действий, четкое ведение выбранной линии, напористость/уступчивость, технико-коммуникативное мастерство, умение слушать и принимать во внимание и адекватность поведения.

Внутренняя сторона общения отражает субъективное восприятие ситуации делового взаимодействия. Оно выражается с помощью вербальных и невербальных сигналов и достаточно легко "считывается" даже тогда, когда собеседник пытается скрыть реакцию, истинные мотивы и цели.

Манеры и стиль общения

Манеры и стиль общения зависят от индивидуально-типологических особенностей партнеров и их интенций. Кроме того, на культуру делового взаимодействия влияют и такие личностные факторы, как: – особенности коммуникативных возможностей партнеров (особенности когнитивной деятельности, эрудиция и профессиональная компетентность, лексикон и тезаурус, речевая культура и умение слушать); – сложившийся характер отношений с деловыми партнерами (уважение, зависимость, страх, пренебрежение, конкуренция, сотрудничество); – психотип и деловой статус партнеров; – коммуникативные намерения в конкретной ситуации.

В деловой коммуникации различают следующие стили взаимодействия партнеров: творчески-продуктивный; подавляющий; дистанционный; прагматически-деловой; популистский и заиг-

рывающий, а так же дружеский. Выбор стиля зависит от следующих факторов: статуса собеседника; целей, задач и коммуникативных намерений; особенностей складывающейся деловой ситуации; индивидуальных особенностей участников взаимодействия; нравственно-этических и ценностных установок.

Индивидуальный стиль общения проявляется прежде всего в речевом этикете, а также демонстрируется через невербальные сигналы тела: рукопожатие, взгляд, положение головы; тон голоса; дистанция и занимаемые места за столом переговоров; специфика принятых поз, жестов, телодвижений. Таким образом, эффективное общение требует знания всех его аспектов, владение которыми обеспечивает коммуникативную компетентность делового человека.

Коммуникативная компетентность – это совокупность знаний, умений и навыков, включающих функции общения и коммуникативного процесса, виды общения и основные его характеристики, средства общения, репрезентативные системы и ключи доступа к ним, умение слушать, наличие/отсутствие “обратной связи”, психологические и коммуникативные типы партнеров, техники и приемы взаимодействия, следование цели, выработка стратегий и т.д.

По характеру и содержанию общение бывает формальным (деловое) и неформальным (светское, быденное, бытовое)

Деловое общение — это процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом, предполагающим достижение определенного результата, решение конкретной проблемы или реализацию определенной цели.

Деловое общение можно условно разделить на прямое (непосредственный контакт) и косвенное (когда между партнерами существует пространственно-временная дистанция)

Прямое деловое общение обладает большей результативностью, силой эмоционального воздействия и внушения, чем косвенное, в нем непосредственно действуют социально-психологические механизмы, о которых мы говорили ранее

В целом деловое общение отличается от быденного (неформального) тем, что в его процессе ставятся цель и конкретные задачи, которые требуют своего решения. В деловом общении мы не можем прекратить взаимодействие с партнером (по крайней мере, без потерь для обеих сторон). В обычном дружеском общении чаще всего не ставятся конкретные задачи, не преследуются определенные цели. Такое общение можно прекратить (по желанию участников) в любой момент.

Деловое общение реализуется в различных формах:

- деловая беседа,
- деловые переговоры,
- деловые совещания,
- публичные выступления

Пример 3. Психологические свойства личности и поведение человека

Личность чаще всего определяют как человека в совокупности его социальных, приобретенных качеств. Это значит, что к числу личностных не относятся такие особенности человека, которые генотипически или физиологически обусловлены, никак не зависят от жизни в обществе. Во многих определениях личности подчеркивается, что к числу личностных не относятся психологические качества человека, характеризующие его познавательные процессы или индивидуальный стиль деятельности, за исключением тех, которые проявляются в отношениях к людям, в обществе. В понятие «личность» обычно включают такие свойства, которые являются более или менее устойчивыми и свидетельствуют об индивидуальности человека, определяя его значимые для людей поступки.

Итак, что же такое личность, если иметь в виду указанные ограничения? Личность — это человек, взятый в системе таких его психологических характеристик, которые социально обусловлены, проявляются в общественных по природе связях и отношениях, являются устойчивыми, определяют нравственные поступки человека, имеющие существенное значение для него самого и окружающих.

Наряду с понятиями «человек», «личность» в науке нередко употребляются термины «индивид», «индивидуальность».

Если понятие «человек» включает в себя совокупность всех человеческих качеств, свойственных

людям, независимо от того, присутствуют или отсутствуют они у данного конкретного человека, то понятие «индивид» характеризует именно его и дополнительно включает такие психологические и биологические свойства, которые наряду с личностными также ему присущи. Кроме того, в понятие «индивид» входят как качества, отличающие данного человека от других людей, так и общие для него и многих других людей свойства.

Индивидуальность — это самое узкое по содержанию понятие из всех обсуждаемых. Оно содержит в себе лишь те индивидные и личностные свойства человека, такое их сочетание, которое данного человека отличает от других людей.

Рассмотрим структуру личности. В нее обычно включаются темперамент, характер, волевые качества, способности, эмоции, мотивация, социальные установки.

Темперамент включает качества, от которых зависят реакции человека на других людей и социальные обстоятельства. Характер содержит качества, определяющие поступки человека в отношении других людей. Волевые качества охватывают несколько специальных личностных свойств, влияющих на стремление человека к достижению поставленных целей. Способности понимаются как индивидуально устойчивые свойства человека, определяющие его успехи в различных видах деятельности. Эмоции и мотивация — это, соответственно, переживания и побуждения к деятельности, а социальные установки — убеждения и отношения людей.

Темпераментом называется совокупность устойчивых, индивидуальных, психофизиологических свойств человека, определяющих динамические особенности его психических процессов, психических состояний и поведения. Темперамент представляет собой единственную, чисто природную личностную особенность человека, а основанием считать его именно личностным свойством является тот факт, что от темперамента зависят действия и поступки, которые совершает человек.

Первым свойством темперамента является темп (отсюда, наверное, и название «темперамент») периодических или циклических движений, совершаемых человеком при выполнении той или иной деятельности. Темп — это количество движений за единицу времени: чем больше таких движений, тем выше темп деятельности.

Второе свойство темперамента — это скорость выполнения внешних движений или скорость протекания внутренних, психологических процессов человека.

Третье свойство темперамента — переключаемость. Оно проявляется или в переходе от выполнения одного движения к выполнению другого движения, или в переключаемости с одного внутреннего процесса на другой, или, наконец, в переходе от одного психологического состояния к другому. Чем быстрее человек совершает такие переходы, тем выше переключаемость как свойство темперамента.

Четвертое свойство темперамента — активность, или энергичность. Под ней понимается количество энергии, заложенное в действии, совершаемом человеком, или количество энергии, расходуемое человеком при выполнении того или иного действия. Такие характеристики человека, как активный, пассивный, энергичный, слабый, относятся к проявлениям именно этого свойства темперамента.

Пятое свойство темперамента — эмоциональный фон, на котором протекает деятельность человека, или, короче, — его эмоциональность. Под ней понимается сила и разнообразие типичных эмоциональных переживаний человека.

Шестое свойство темперамента — уравновешенность. Оно характеризуется соотношением процессов возбуждения и торможения как в нервной системе человека, так и в его поведении. Уравновешенным называют, соответственно, человека, у которого процессы возбуждения и торможения являются примерно одинаковыми по силе и длительности. Неуравновешенный — это человек, у которого соответствующие процессы различаются по силе и длительности. При этом под возбуждением понимается переход из состояния пассивности (покоя, бездействия) к состоянию активности (действию, деятельности), а под торможением — обратный переход: из состояния возбуждения в состояние покоя.

Сочетанием этих свойств и характеризуется темперамент человека. Существуют, однако, наиболее часто встречающиеся, типичные сочетания соответствующих свойств. Они получили название типов темперамента.

Основные типы темперамента: сангвиник, холерик, флегматик и меланхолик. По сложившейся веками традиции, так называют людей, обладающих соответствующими типами темперамента, а сами эти типы правильнее было бы назвать сангвинический, холерический, флегматический и меланхолический.

Сангвинический тип темперамента характеризуется высоким темпом деятельности, умеренно быстрыми реакциями, достаточно высокой, но не чрезмерной, активностью, энергичностью, хорошо выраженной эмоциональностью и уравновешенностью. Большинство названных выше свойств темперамента у сангвиника выражены умеренно, средне или чуть выше среднего.

Холерический тип темперамента в отличие от сангвинического характеризуется крайней степенью выраженности многих динамических свойств темперамента. Холерик — это человек с очень быстрыми реакциями, с высоким темпом деятельности, с быстрой сменой настроений и высокой переключаемостью с одного вида деятельности на другой. У холерика сильно выражены эмоциональные реакции, то есть достаточно отчетливо просматривается повышенный эмоциональный фон деятельности. Вместе с тем, холерик — это человек неуравновешенный, с явным преобладанием процессов возбуждения над процессами торможения. Этим он существенно отличается от сангвиника.

Флегматик в отличие от холерика — это человек с замедленными реакциями. Он медленно включается в работу и сравнительно медленно выходит из нее. Он относительно медленно переходит из одного состояния в другое, например, из состояния покоя в состояние возбуждения, и наоборот. Эмоциональный фон деятельности у него выражен сравнительно слабо. Но, вместе с тем, такой человек является динамически уравновешенным, то есть процессы возбуждения и торможения у него протекают хотя и медленно, но примерно одинаково по силе и по длительности.

Меланхолический темперамент во многом похож на флегматический, с одним существенным отличием от него. Меланхолик является неуравновешенным человеком со слабой нервной системой, и у него процессы торможения явно преобладают над процессами возбуждения. Если холерик почти всегда находится в состоянии повышенного возбуждения и повышенной активности, то меланхолик, наоборот, чаще пребывает в состоянии заторможенности и пассивности. Не случайно и соответствующее психологическое состояние человека называют меланхолией.

Психология коммуникаций: учебно-методическое пособие по проведению практической и самостоятельной работы для обучающихся по программам бакалавриата всех направлений/ УГНТУ, каф. МОИВ ; сост.: О.С.Коган -Уфа : УГНТУ, 2022. – 43 Кб.
http://bibl.rusoil.net/base_docs/UGNTU/IES/Kogan15392.pdf

Деловая и/или ролевая игра.

Перечень вопросов (задач, заданий, тем, комплекта тестовых заданий):

Деловая (ролевая) игра «Деловые переговоры»

Содержание:

Проводятся деловые переговоры по осуществлению купли-продажи товаров от 2-х конкурирующих фирм для торговой организации (третья компаний). Ролевая игра «Деловые переговоры» требует наличия двух компаний (команд), в каждой из которых есть собственный товар (варианты: сельхозпродукция, товары легкой промышленности, текстильной, стройматериалы и т.д.), но одновременно каждой из них требуется какой-либо другой товар (транспортные услуги) или услуги посредника для осуществления маркетинговых услуг связи между всеми организациями. Например, одна компания осуществляет торговые операции внутри города, а другая – с выездом за город, на склад.

Главная задача – провести переговоры максимально эффективно, чтобы каждая из сторон могла на выгодных условиях осуществлять использование транспортных средств: для проведения процесса купли - продажи товара в черте города, для поездок за город, на склад. Кроме того, обеим компаниям необходимо транспортное обеспечение для доставки новых товаров к местам склади-

рования и продаж (в аэропорт, на ж/д вокзал, на предприятия торговли). Приобретающая товары и услуги торговая организация или торговый центр, выбирает виды товара и услуг в зависимости от экономической и прочих видов выгодных условий.

1. Подготовительная часть

Для начала, ведущий разделяет участников на 4 команды: первую – производительную и вторую – компанию покупателя (торговый центр, магазин) и рассаживает их отдельно. Третья и четвертая команды (посреднические) – конкурирующие, участвуют в тендере, по оказанию посреднических услуг (транспортных).

Каждая команда, посоветовавшись, принимает решение о том, кто какую деятельность по организации услуг будет представлять, и кто какие роли будет играть на будущих переговорах. Кто представит президента компании, кто выполнит роли финансиста, юриста, сотрудника службы сбыта, службы снабжения, кто экономист, а также кто сыграет первые роли, кто второстепенные и так далее, в зависимости от количества участников во всех 4 командах.

Подготовительные мероприятия лучше провести заранее - необходимый инвентарь (бейджики), документы по представляемым услугам и ценам) и т.д. Когда подготовка выполнена и все полностью организовано и готово к настоящим переговорам, приступаем непосредственно к игровой части тренинга.

2. Игровая часть.

В игровом процессе предстоит найти взаимопонимание и тем самым решить важный финансовый вопрос между двумя компаниями (производителя и покупателя) и третьей (или четвертой, конкурирующей в тендере) - посреднической - о поставках товара, транспортных и сервисных услуг.

Четвертая компания (конкурирующая) должна покинуть место ведения переговоров, так как тендер получит только одна команда-производитель! При этом нужно понимать, что от принятия верного решения будет полностью зависеть финансовое благосостояние каждого участника, поэтому действовать в таких ситуациях необходимо только общими усилиями и при полном анализе всей финансово-экономической и конъюнктурной обстановки.

Ход игры:

1. Первым делом каждый участник ролевой игры «Деловые переговоры», от самых ответственных лиц до наблюдателей, представляется друг другу, можно заранее каждому прикрепить значок с обозначением его роли и имени в игре.
2. Представители делегаций указывают цели переговоров и главные условия.
3. Руководитель проекта дает возможность каждому сотруднику, соблюдая иерархию, высказать свое мнение и пожелания для получения наиболее выгодных условий.

Когда ведение деловых переговоров подойдет к завершению, ведущий, оценив финансовые преимущества каждой компании и учитывая зрительские симпатии, должен подвести организационные и финансовые итоги сделки, а после представить победителей.

Психология коммуникаций: учебно-методическое пособие по проведению практической и самостоятельной работы для обучающихся по программам бакалавриата всех направлений/ УГНТУ, каф. МОИБ ; сост.: О.С.Коган -Уфа : УГНТУ, 2022. – 43 Кб.

http://bibl.rusoil.net/base_docs/UGNTU/IES/Kogan15392.pdf

Доклад, сообщение.

Перечень вопросов (задач, заданий, тем, комплекта тестовых заданий):

1. Основы психологии делового общения
2. Создание благоприятного психологического климата во время переговоров
3. Средства и методы психологического воздействия при общении
4. Пространственная организация мест делового общения
5. Характеристика основных коммуникационных барьеров. Преодоление коммуникативных барьеров
6. Неправильные установки сознания, затрудняющие взаимодействие человека с другими людьми: стереотипы мышления
7. Виды аргументации для убеждения кого-либо. Общие конструкции аргументации
8. Замечания при деловом общении. Виды парирований замечаний собеседников
9. Социальное взаимодействие и социальная адаптация
10. Защитные механизмы при коммуникациях
11. Значение характера и воли в формировании коммуникативных возможностей человека
12. Значение социально-психологических установок деятельности человека
13. Эго, подсознание и сверх-Я. Физиологические основы поведения человека
14. Психологические и паралингвистические особенности общения

Психология коммуникаций: учебно-методическое пособие по проведению практической и самостоятельной работы для обучающихся по программам бакалавриата всех направлений/ УГНТУ, каф. МОИВ ; сост.: О.С.Коган -Уфа : УГНТУ, 2022. – 43 Кб.
http://bibl.rusoil.net/base_docs/UGNTU/IES/Kogan15392.pdf

Тест.

Перечень вопросов (задач, заданий, тем, комплекта тестовых заданий):

Раздел 1.

1.

Номер:##47264.1.2.1.1.1.0(1)

Задание: Темперамент включает:

Ответы:

- качества, от которых зависят реакции человека на других людей и социальные обстоятельства
- качества, определяющие поступки человека в отношении других людей.
- качества, которые охватывают несколько специальных личностных свойств, влияющих на стремление человека к достижению поставленных целей.
- индивидуально устойчивые свойства человека, определяющие его успехи в различных видах деятельности

2.

Номер:##47264.1.2.1.1.1.0(1)

Задание: Характер включает:

Ответы:

- качества, определяющие поступки человека в отношении других людей.
- качества, от которых зависят реакции человека на других людей и социальные обстоятельства
- качества, которые охватывают несколько специальных личностных свойств, влияющих на стремление человека к достижению поставленных целей.
- индивидуально устойчивые свойства человека, определяющие его успехи в различных ви-

дах деятельности

3.

Номер:##47264.1.2.1.1.1.0(1)

Задание: Воля, это:

Ответы:

- качества, которые охватывают несколько специальных личностных свойств, влияющих на стремление человека к достижению поставленных целей
- индивидуально устойчивые свойства человека, определяющие его успехи в различных видах деятельности
- качества, определяющие поступки человека в отношении других людей.
- качества, от которых зависят реакции человека на других людей и социальные обстоятельства

4.

Номер:##47264.1.2.1.1.1.0(1)

Задание: Способности, это:

Ответы:

- индивидуально устойчивые свойства человека, определяющие его успехи в различных видах деятельности
- качества, определяющие поступки человека в отношении других людей.
- качества, от которых зависят реакции человека на других людей и социальные обстоятельства
- качества, которые охватывают несколько специальных личностных свойств, влияющих на стремление человека к достижению поставленных целей

5.

Номер:##47264.1.2.1.1.1.0(1)

Задание: Эмоции - это:

Ответы:

- переживания человека
- побуждения к деятельности
- убеждения и отношения людей
- непредсказуемое поведение

6.

Номер:##47264.1.3.1.1.1.0(1)

Задание: Мотивация – это:

Ответы:

- побуждения к деятельности
- убеждения и отношения людей
- непредсказуемое поведение
- переживания человека

7.

Номер:##47264.1.1.1.1.0(1)

Задание: Социальные установки – это:

Ответы:

- убеждения и отношения людей
- побуждения к деятельности
- непредсказуемое поведение
- переживания человека

8.

Номер:##47264.1.1.1.1.0(1)

Задание: Основные защитные механизмы сознания человека: вытеснение

Ответы:

- удаления из осознания мыслей и чувств, причиняющих страдания
- процесс, посредством которого индивидуум приписывает собственные неприемлемые мысли, чувства и поведение другим людям или окружению
- проявление инстинктивного импульса переадресовывается от более угрожающего объекта или личности к менее угрожающему
- защитный процесс заключается в том, что человек бессознательно изобретает логичные суждения и умозаключения для объяснения своих неудач

9.

Номер:##47264.1.1.1.1.0(1)

Задание: Основные защитные механизмы сознания человека: проекция

Ответы:

- процесс, посредством которого индивидуум приписывает собственные неприемлемые мысли, чувства и поведение другим людям или окружению
- удаления из осознания мыслей и чувств, причиняющих страдания
- проявление инстинктивного импульса переадресовывается от более угрожающего объекта или личности к менее угрожающему
- защитный процесс заключается в том, что человек бессознательно изобретает логичные суждения и умозаключения для объяснения своих неудач

10.

Номер:##47264.1.1.1.1.0(1)

Задание: Основные защитные механизмы сознания человека: замещение

Ответы:

- проявление инстинктивного импульса переадресовывается от более угрожающего объекта или личности к менее угрожающему
- удаления из осознания мыслей и чувств, причиняющих страдания
- процесс, посредством которого индивидуум приписывает собственные неприемлемые мы-

ли, чувства и поведение другим людям или окружению

- защитный процесс заключается в том, что человек бессознательно изобретает логичные суждения и умозаключения для объяснения своих неудач

11.

Номер:##47264.1.1.1.1.0(1)

Задание: Основные защитные механизмы сознания человека: рационализация

Ответы:

- защитный процесс заключается в том, что человек бессознательно изобретает логичные суждения и умозаключения для объяснения своих неудач
- удаления из осознания мыслей и чувств, причиняющих страдания
- процесс, посредством которого индивидуум приписывает собственные неприемлемые мысли, чувства и поведение другим людям или окружению
- проявление инстинктивного импульса переадресовывается от более угрожающего объекта или личности к менее угрожающему

12.

Номер:## 47264.1.2.1.1.0(1)

Задание: Сангвинический тип, это человек...:

Ответы:

- с высоким темпом деятельности, умеренно быстрыми реакциями, достаточно высокой, но не чрезмерной, активностью, энергичностью, хорошо выраженной эмоциональностью и уравновешенностью
- с очень быстрыми реакциями, с высоким темпом деятельности, с быстрой сменой настроений и высокой переключаемостью с одного вида деятельности на другой
- с замедленными реакциями, он медленно включается в работу и сравнительно медленно выходит из нее, медленно переходит из состояния покоя в состояние возбуждения, и наоборот
- неуравновешенный, со слабой нервной системой, у него процессы торможения явно преобладают над процессами возбуждения, часто пребывает в состоянии заторможенности и пассивности

13.

Номер:## 47264.1.2.1.1.0(1)

Задание: Холерик — это человек...:

Ответы:

- с очень быстрыми реакциями, с высоким темпом деятельности, с быстрой сменой настроений и высокой переключаемостью с одного вида деятельности на другой
- с высоким темпом деятельности, умеренно быстрыми реакциями, достаточно высокой, но не чрезмерной, активностью, энергичностью, хорошо выраженной эмоциональностью и уравновешенностью
- с замедленными реакциями, он медленно включается в работу и сравнительно медленно выходит из нее, медленно переходит из состояния покоя в состояние возбуждения, и наоборот
- неуравновешенный, со слабой нервной системой, у него процессы торможения явно преобладают над процессами возбуждения, часто пребывает в состоянии заторможенности и пассивности

14.

Номер:## 47264.1.2.1.1.1.0(1)

Задание: Флегматик — это человек...:

Ответы:

- с замедленными реакциями, он медленно включается в работу и сравнительно медленно выходит из нее, медленно переходит из состояния покоя в состояние возбуждения, и наоборот
- с очень быстрыми реакциями, с высоким темпом деятельности, с быстрой сменой настроений и высокой переключаемостью с одного вида деятельности на другой
- с высоким темпом деятельности, умеренно быстрыми реакциями, достаточно высокой, но не чрезмерной, активностью, энергичностью, хорошо выраженной эмоциональностью и уравновешенностью
- неуравновешенный, со слабой нервной системой, у него процессы торможения явно преобладают над процессами возбуждения, часто пребывает в состоянии заторможенности и пассивности

15.

Номер:## 47264.1.2.1.1.1.0(1)

Задание: Меланхолик — это человек...:

Ответы:

- неуравновешенный, со слабой нервной системой, у него процессы торможения явно преобладают над процессами возбуждения, часто пребывает в состоянии заторможенности и пассивности
- с очень быстрыми реакциями, с высоким темпом деятельности, с быстрой сменой настроений и высокой переключаемостью с одного вида деятельности на другой
- с высоким темпом деятельности, умеренно быстрыми реакциями, достаточно высокой, но не чрезмерной, активностью, энергичностью, хорошо выраженной эмоциональностью и уравновешенностью
- с замедленными реакциями, он медленно включается в работу и сравнительно медленно выходит из нее, медленно переходит из состояния покоя в состояние возбуждения, и наоборот

16.

Номер:## 47264.1.4.1.1.1.0(1)

Задание: Межличностная коммуникация:

Ответы:

- используется в процессе обмена сообщениями информацией между партнерами, их прием и переработка
- механизм социокультурного процесса, обеспечивающий возможность формирования связей, управления совместной жизнедеятельностью людей и регулирования её отдельных областей
- осуществление связи, в ходе которой происходит обмен сообщениями (или информацией), действия, ориентированные на смысловое восприятие их другими людьми
- специфика совместной групповой деятельности

17.

Номер:## 47264.1.2.1.1.1.0(1)

Задание: Эмпатийность - это:

Ответы:

- способность к сопереживанию
- способность легко сходитьсь с людьми
- способность оценить логичность изложения информации

- одаренность, обаяние, притягательность человека, обусловленные его внешними данными и индивидуальными характеристиками

18.

Номер:## 47264.1.2.1.1.1.0(1)

Задание: Харизма (греч. charisma - милость, божественный дар):

Ответы:

- одаренность, обаяние, притягательность человека, обусловленные его внешними данными и индивидуальными характеристиками
- способность легко сходиться с людьми
- способность к сопереживанию
- способность оценить логичность изложения информации

19.

Номер:## 47264.1.1.1.1.1.0(1)

Задание: Вид общения - когнитивный, подразумевает обмен:

Ответы:

- знаниями
- средствами
- побуждениями
- эмоциями

20.

Номер:## 47264.1.1.1.1.1.0(1)

Задание: Вид общения - мотивационный, подразумевает обмен:

Ответы:

- побуждениями
- средствами
- знаниями
- эмоциями

21.

Номер:## 47264.1.3.1.1.1.0(1)

Задание: Для типа личности с экстраверсией характерно:

Ответы:

- открытость, обходительность, общительность. Они имеют много друзей, склонны к вербальному общению, коммуникабельны, разговорчивы, честолобивы, напористы и активны
- скромность, застенчивость, склонность к уединению, предпочитают книги общению с людьми. Они сдержанны, сближаются только с немногими, поэтому имеют мало друзей, но преданы им
- организация людей с позиций их взаимопонимания и взаимодействия
- немотивированная агрессия

22.

Номер:## 47264.1.3.1.1.1.0(1)

Задание: Для типа личности с интроверсией характерно:

Ответы:

- скромность, застенчивость, склонность к уединению, предпочитают книги общению с

людьми. Они сдержанны, сближаются только с немногими, поэтому имеют мало друзей, но преданы им

- открытость, обходительность, общительность. Они имеют много друзей, склонны к вербальному общению, коммуникабельны, разговорчивы, честолюбивы, напористы и активны
- организация в группы с позиций их взаимопонимания и взаимодействия
- немотивированная агрессия

23.

Номер:## 47264.1.5.1.1.0(1)

Задание: Авторитарный стиль руководства:

Ответы:

- характеризуется централизацией власти в руках руководителя, который единолично принимает решения
- Демократический стиль руководства: руководитель консультируется с подчиненными и тем самым дает им возможность принять участие в выработке решений
- Либеральный стиль руководства: характеризуется минимальным вмешательством руководителя в деятельность подчиненных
- Смешанный стиль руководства: в одном случае руководитель действует авторитарно, а в другом — как демократ.

24.

Номер:## 47264.1.5.1.1.0(1)

Задание: Демократический стиль руководства:

Ответы:

- руководитель консультируется с подчиненными и тем самым дает им возможность принять участие в выработке решений
- характеризуется централизацией власти в руках руководителя, который единолично принимает решения
- Либеральный стиль руководства: характеризуется минимальным вмешательством руководителя в деятельность подчиненных
- Смешанный стиль руководства: в одном случае руководитель действует авторитарно, а в другом — как демократ.

25.

Номер:## 47264.1.5.1.1.0(1)

Задание: Либеральный стиль руководства:

Ответы:

- характеризуется минимальным вмешательством руководителя в деятельность подчиненных
- характеризуется централизацией власти в руках руководителя, который единолично принимает решения
- руководитель консультируется с подчиненными и тем самым дает им возможность принять участие в выработке решений
- в одном случае руководитель действует авторитарно, а в другом — как демократ.

26.

Номер:## 47264.1.5.1.1.0(1)

Задание: Смешанный стиль руководства:

Ответы:

- в одном случае руководитель действует авторитарно, а в другом — как демократ.

- характеризуется централизацией власти в руках руководителя, который единолично принимает решения
 - руководитель консультируется с подчиненными и тем самым дает им возможность принять участие в выработке решений
 - характеризуется минимальным вмешательством руководителя в деятельность подчиненных
-

27.

Номер:## 47264.1.4.1.1.1.0(1)

Задание: Стресс – это:

Ответы:

- состояние очень сильного и длительного психологического напряжения, которое возникает в процессе деятельности в трудных условиях
 - очень сильное, быстро возникающее и бурно протекающее кратковременное эмоциональное состояние, происходит в виде психологического, эмоционального взрыва
 - эмоциональное состояние дезорганизации сознания и деятельности человека, которое вызывается непреодолимыми препятствиями на пути к определенной цели
 - сочетание эмоций, чувств и мотивов деятельности, которые сконцентрированы вокруг определенной деятельности или определенного человека
-

28.

Номер:## 47264.1.4.1.1.1.0(1)

Задание: Аффект – это:

Ответы:

- очень сильное, быстро возникающее и бурно протекающее кратковременное эмоциональное состояние, происходит в виде психологического, эмоционального взрыва
 - состояние очень сильного и длительного психологического напряжения, которое возникает в процессе деятельности в трудных условиях
 - эмоциональное состояние дезорганизации сознания и деятельности человека, которое вызывается непреодолимыми препятствиями на пути к определенной цели
 - сочетание эмоций, чувств и мотивов деятельности, которые сконцентрированы вокруг определенной деятельности или определенного человека
-

29.

Номер:## 47264.1.4.1.1.1.0(1)

Задание: Фрустрация – это:

Ответы:

- эмоциональное состояние дезорганизации сознания и деятельности человека, которое вызывается непреодолимыми препятствиями на пути к определенной цели
 - состояние очень сильного и длительного психологического напряжения, которое возникает в процессе деятельности в трудных условиях
 - очень сильное, быстро возникающее и бурно протекающее кратковременное эмоциональное состояние, происходит в виде психологического, эмоционального взрыва
 - сочетание эмоций, чувств и мотивов деятельности, которые сконцентрированы вокруг определенной деятельности или определенного человека
-

30.

Номер:## 47264.1.4.1.1.1.0(1)

Задание: Страсть – это:

Ответы:

- сочетание эмоций, чувств и мотивов деятельности, которые сконцентрированы вокруг определенной деятельности или определенного человека
- состояние очень сильного и длительного психологического напряжения, которое возникает в процессе деятельности в трудных условиях
- очень сильное, быстро возникающее и бурно протекающее кратковременное эмоциональное состояние, происходит в виде психологического, эмоционального взрыва
- эмоциональное состояние дезорганизации сознания и деятельности человека, которое вызывается непреодолимыми препятствиями на пути к определенной цели

Раздел 2.

1.

Номер:## 47264.2.6.1.1.1.0(1)

Задание: Общение непосредственное – это:

Ответы:

- предполагает личные контакты и непосредственное восприятие друг другом общающихся людей в самом акте общения
- связанное с использованием специальных средств и орудий
- осуществляется через посредников, которыми могут выступать другие люди
- осуществляемое с помощью естественных органов данного человека — руки, голова, туловище, голосовые связки и т. д

2.

Номер:## 47264.2.6.1.1.1.0(1)

Задание: Общение опосредствованное – это:

Ответы:

- осуществляется через посредников, которыми могут выступать другие люди
- осуществляемое с помощью естественных органов, данного человека — руки, голова, туловище, голосовые связки и т. д
- связанное с использованием специальных средств и орудий
- предполагает личные контакты и непосредственное восприятие друг другом общающихся людей в самом акте общения

3.

Номер:## 47264.2.7.1.1.1.0(1)

Задание: Содержание общения – это:

Ответы:

- то, ради чего у человека возникает определенный вид активности, побуждение к определенным действиям
- информация, которая в межличностных контактах передается от одного человека к другому
- способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения одного человека другому
- передача друг другу определенных побуждений, установок или готовности к действиям в определенном направлении

4.

Номер:## 47264.2.7.1.1.1.0(1)

Задание: Цель общения - это:

Ответы:

- то, ради чего у человека возникает определенный вид активности, побуждение к определенным действиям
- информация, которая в межличностных контактах передается от одного человека к другому
- способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения одного человека другому
- передача друг другу определенных побуждений, установок или готовности к действиям в определенном направлении

5.

Номер:## 47264.2.10.1.1.1.0(1)

Задание: Социальная коммуникация:

Ответы:

- механизм социокультурного процесса, обеспечивающий возможность формирования связей, управления совместной жизнедеятельностью людей и регулирования её отдельных областей
- используется в процессе обмена сообщениями информацией между партнерами, их прием и переработка
- осуществление связи, в ходе которой происходит обмен сообщениями (или информацией), действия, ориентированные на смысловое восприятие их другими людьми
- специфика совместной групповой деятельности

6.

Номер:## 47264.2.8.1.1.1.0(1)

Задание: Коммуникативные действия:

Ответы:

- осуществление связи, в ходе которой происходит обмен сообщениями (или информацией), действия, ориентированные на смысловое восприятие их другими людьми
- используется в процессе обмена сообщениями информацией между партнерами, их прием и переработка
- механизм социокультурного процесса, обеспечивающий возможность формирования связей, управления совместной жизнедеятельностью людей и регулирования её отдельных областей
- специфика совместной групповой деятельности

7.

Номер:## 47264.2.8.1.1.1.0(1)

Задание: Коммуникация – познавательная, цель:

Ответы:

- расширить информационный фонд, передать необходимую информацию, прокомментировать инновационные сведения
- вызвать у делового партнера определенные чувства и сформировать ценностные ориентации и установки; убедить в правомерности стратегий взаимодействия; сделать своим единомышленником
- сформировать у партнера психоэмоциональный настрой, передать чувства, переживания, побудить к необходимому действию
- оказать внушающее воздействие на делового партнера для изменения мотивации, ценностных ориентаций и установок, поведения и отношения
- закрепить и поддерживать конвенциональные отношения в деловом мире; сохранять традиции фирмы, предприятия

8.

Номер:## 47264.2.8.1.1.0(1)

Задание: Коммуникация убеждающая, цель:

Ответы:

- вызвать у делового партнера определенные чувства и сформировать ценностные ориентации и установки; убедить в правомерности стратегий взаимодействия; сделать своим единомышленником
- расширить информационный фонд партнера, передать необходимую информацию, прокомментировать инновационные сведения
- сформировать у партнера психоэмоциональный настрой, передать чувства, переживания, побудить к необходимому действию
- оказать внушающее воздействие на делового партнера для изменения мотивации, ценностных ориентаций и установок, поведения и отношения
- закрепить и поддерживать конвенциональные отношения в деловом мире; сохранять традиции фирмы, предприятия

9.

Номер:## 47264.2.6.1.1.0(1)

Задание: Коммуникация экспрессивная, цель:

Ответы:

- сформировать у партнера психоэмоциональный настрой, передать чувства, переживания, побудить к необходимому действию
- вызвать у делового партнера определенные чувства и сформировать ценностные ориентации и установки; убедить в правомерности стратегий взаимодействия; сделать своим единомышленником
- расширить информационный фонд партнера, передать необходимую информацию, прокомментировать инновационные сведения
- оказать внушающее воздействие на делового партнера для изменения мотивации, ценностных ориентаций и установок, поведения и отношения
- закрепить и поддерживать конвенциональные отношения в деловом мире; сохранять традиции фирмы, предприятия

10.

Номер:## 47264.2.6.1.1.0(1)

Задание: Коммуникация суггестивная, цель:

Ответы:

- оказать внушающее воздействие на делового партнера для изменения мотивации, ценностных ориентаций и установок, поведения и отношения
- сформировать у партнера психоэмоциональный настрой, передать чувства, переживания, побудить к необходимому действию
- вызвать у делового партнера определенные чувства и сформировать ценностные ориентации и установки; убедить в правомерности стратегий взаимодействия; сделать своим единомышленником
- расширить информационный фонд партнера, передать необходимую информацию, прокомментировать инновационные сведения
- закрепить и поддерживать конвенциональные отношения в деловом мире; сохранять традиции фирмы, предприятия

11.

Номер:## 47264.2.6.1.1.0(1)

Задание: Коммуникация ритуальная, цель:

Ответы:

- закрепить и поддерживать конвенциональные отношения в деловом мире; сохранять традиции фирмы, предприятия
- оказать внушающее воздействие на делового партнера для изменения мотивации, ценностных ориентаций и установок, поведения и отношения
- сформировать у партнера психоэмоциональный настрой, передать чувства, переживания, побудить к необходимому действию
- вызвать у делового партнера определенные чувства и сформировать ценностные ориентации и установки; убедить в правомерности стратегий взаимодействия; сделать своим единомышленником
- расширить информационный фонд партнера, передать необходимую информацию, прокомментировать инновационные сведения

12.

Номер:## 47264.2.6.1.1.1.0(1)

Задание: Визуальная коммуникация:

Ответы:

- передача информации осуществляется посредством жестов, мимики, телодвижений (поз)
- использование данных структур позволяет коммуникатору осуществлять влияние на аудиторию неосознаваемо явно для аудитории, представляет определенную типологию (исторический пример) поведения и несет свою эстетическую направленность
- основывается на символически выраженных коммуникативных сообщениях, характеризуется театральностью со своими правилами и ролями. Под ее влиянием происходят не только культурные, но и политические мероприятия
- социальное взаимодействие

13.

Номер:## 47264.2.10.1.1.1.0(1)

Задание: Объективная сторона социального взаимодействия:

Ответы:

- факторы, независимые от взаимодействующих в процессе общения, но влияющие на них
- сознательное отношение индивидов друг к другу в процессе взаимодействия, основанное на взаимных ожиданиях
- производственные показатели
- решение спорных вопросов

14.

Номер:## 47264.2.10.1.1.1.0(1)

Задание: Субъективная сторона социального взаимодействия:

Ответы:

- сознательное отношение индивидов друг к другу в процессе взаимодействия, основанное на взаимных ожиданиях
- факторы, независимые от взаимодействующих в процессе общения, но влияющие на них
- производственные показатели
- решение спорных вопросов

15.

Номер:## 47264.2.6.1.1.1.0(1)

Задание: Канал коммуникации – это:

Ответы:

- содержание информации, переданной при коммуникации от одного лица другому

- направление движения информационного сообщения
- ряд каналов коммуникации, связанных движением однородных информационных сообщений
- подготовка к докладу на совещании

16.

Номер:## 47264.2.6.1.1.1.0(1)

Задание: Информационное сообщение – это:

Ответы:

- содержание информации, переданной при коммуникации от одного лица другому
- направление движения информационного сообщения
- ряд каналов коммуникации, связанных движением однородных информационных сообщений
- подготовка к докладу на совещании

17.

Номер:## 47264.2.6.1.1.1.0(1)

Задание: Коммуникативная цепь – это:

Ответы:

- содержание информации, переданной при коммуникации от одного лица другому.
- направление движения информационного сообщения.
- ряд каналов коммуникации, связанных движением однородных информационных сообщений
- подготовка к докладу на совещании

18.

Номер:## 47264.2.6.1.1.1.0(1)

Задание: Стороны производственного делового общения – перцептивная:

Ответы:

- процесс восприятия одним человеком другого
- обмен информацией
- обмен действиями
- использование жесткого диска компьютера

19.

Номер:## 47264.2.6.1.1.1.0(1)

Задание: Стороны производственного делового общения – коммуникативная:

Ответы:

- обмен информацией
- обмен действиями
- процесс восприятия одним человеком другого
- использование жесткого диска компьютера

20.

Номер:## 47264.2.7.1.1.1.0(1)

Задание: Тип взаимодействия – симметрический (симметричный):

Ответы:

- отношения между людьми базируются на равенстве, партнеры стараются скопировать поведение друг друга
- отношения между людьми базируются на их отличии, поведение одного партнера дополняет поведение другого
- характеристика темперамента
- вид канала связи

21.

Номер:## 47264.2.6.1.1.1.0(1)

Задание: Коммуникабельность - это:

Ответы:

- способность легко сходиться с людьми
- способность к сопереживанию
- способность оценить логичность изложения информации
- одаренность, обаяние, притягательность человека, обусловленные его внешними данными и индивидуальными характеристиками

22.

Номер:## 47264.2.8.1.1.1.0(1)

Задание: Аргументация — это:

Ответы:

- способ убеждения кого-либо посредством доказательств и значимых логических доводов
- личностные особенности сторон конфликта
- разговор с партнером наедине до начала переговоров
- позитивная информация

23.

Номер:## 47264.2.9.1.1.1.0(1)

Задание: "Энергетика речи"— это:

Ответы:

- экспрессия и тональная вариативность речи при коммуникациях
- ассоциативные сведения при коммуникациях
- относительно устойчивый шаблон поведения и преподнесение информации
- негативная информация

24.

Номер:## 47264.2.9.1.1.1.0(1)

Задание: Ассоциации при коммуникациях — это:

Ответы:

- способность интеллекта восстанавливать прошлую информацию
- ценностно-ориентационная категоризация сознания
- побуждения к деятельности, связанные с удовлетворением определенных потребностей
- проявление темперамента при переговорах

25.

Номер:## 47264.2.9.1.1.1.0(1)

Задание: Фундаментальный метод аргументации — это:

Ответы:

- прямое обращение к собеседнику, знакомство его с фактами и сведениями, являющимися основой доказательств
- выявление противоречий в аргументации партнера
- рефлексивное поведение при переговорах
- создание благоприятного микроклимата переговоров

26.

Номер:## 47264.2.9.1.1.1.0(1)

Задание: Средства общения – это:

Ответы:

- то, ради чего у человека возникает определенный вид активности, побуждение к определенным действиям
- информация, которая в межличностных контактах передается от одного человека к другому
- способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения одного человека другому
- передачу друг другу определенных побуждений, установок или готовности к действиям в определенном направлении

27.

Номер:## 47264.2.9.1.1.1.0(1)

Задание: Понятие – обратная связь при общении, это:

- информации о партнере по общению, используемые собеседниками для коррекции собственного поведения в процессе общения
- умения и навыки общения с людьми, от которых зависит его успешность
- накопление человеком культуры общения на основе рефлексии
- установка или готовность к действиям в определенном направлении

27.

Номер:## 47264.2.6.1.1.1.0(1)

Задание: Коммуникации в организации – это:

Ответы:

- взаимодействия в организации, в которые люди вступают при выполнении своих функциональных обязанностей, или должностных инструкций
- область коммуникативной деятельности человека в которой происходит сообщение или получение определенной информации
- определенный уровень сформированности личностного и профессионального опыта взаимодействия с окружающими, который необходим индивиду, чтобы успешно выполнять свою социально-профессиональную роль
- благотворительность

28.

Номер:## 47264.2.7.1.1.1.0(1)

Задание: Информационное взаимодействие в организации:

Ответы:

- субъекты управленческой деятельности обмениваются официальными данными, необходимыми для принятия управленческих и организационных решений
- вышестоящие звенья структуры управления передают уровням, стоящим ниже, управленческие полномочия и ответственность, различные распоряжения, рекомендации и инструкции, а так же получают от них отчеты и осуществляют процесс контроля
- реализуется между субъектами управленческой структуры при их непосредственном участии в практической деятельности, например, при подготовке и проведении совещаний, при обмене опытом, при ведении делопроизводства, при сборе, фиксации, хранении и выдаче различного рода документов и пр.
- курьерские сообщения

29.

Номер:## 47264.2.7.1.1.0(1)

Задание: Административное взаимодействие в организации:

Ответы:

- вышестоящие звенья структуры управления передают уровням, стоящим ниже, управленческие полномочия и ответственность, различные распоряжения, рекомендации и инструкции, а так же получают от них отчеты и осуществляют процесс контроля
- субъекты управленческой деятельности обмениваются официальными данными, необходимыми для принятия управленческих и организационных решений
- реализуется между субъектами управленческой структуры при их непосредственном участии в практической деятельности, например, при подготовке и проведении совещаний, при обмене опытом, при ведении делопроизводства, при сборе, фиксации, хранении и выдаче различного рода документов и пр.
- курьерские сообщения

30.

Номер:## 47264.2.7.1.1.0(1)

Задание: Техническое взаимодействие в организации:

Ответы:

- реализуется между субъектами управленческой структуры при их непосредственном участии в практической деятельности, например, при подготовке и проведении совещаний, при обмене опытом, при ведении делопроизводства, при сборе, фиксации, хранении и выдаче различного рода документов и пр.
- вышестоящие звенья структуры управления передают уровням, стоящим ниже, управленческие полномочия и ответственность, различные распоряжения, рекомендации и инструкции, а так же получают от них отчеты и осуществляют процесс контроля
- субъекты управленческой деятельности обмениваются официальными данными, необходимыми для принятия управленческих и организационных решений
- курьерские сообщения

Аннотация к рабочей программе дисциплины (47264) Психология коммуникации

Направление подготовки (специальность): 41.03.01 Зарубежное регионоведение

Направленность: профиль «Международные отношения»

Уровень высшего образования: бакалавриат

Форма обучения: очная;

Кафедра, обеспечивающая преподавание дисциплины: Международные отношения, история и востоковедение (МОИВ);

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины

ПК-1-БРА-22 Способность генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики в сфере профессиональных интересов:

- ПК-1.1 Анализирует глобальные тенденции развития общества и оценивает их влияние на профессиональную среду
- ПК-1.2 Участвует в формировании идей для развития профессиональной сферы в рамках развития цифровой экономики

Результат обучения

Знать:

ПК-1-БРА-22-6 основные способы социального взаимодействия на основе знания тенденций развития общества и оценки их влияния на профессиональную деятельность

Уметь:

ПК-1-БРА-22-6 использовать стратегии межличностного взаимодействия при решении задач цифровой экономики в сфере профессиональных интересов

Владеть:

ПК-1-БРА-22-6 навыками решения профессиональных задач на основе учета интересов всех взаимодействующих сторон

Краткая характеристика дисциплины

Психология личности; Основы делового общения;

Трудоёмкость (з.е. / часы)

3 з.е. (108час)

Вид промежуточной аттестации

диф.зачет;

Разработчик(и):

_____ Коган О.С., д-р мед. наук, профессор каф. МОИВ

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой МОИВ _____ С.Д. Галиуллина