

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

СРЕДНЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УР
 М.А. Малеева
« 8 » 02 2024г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Психология общения**

специальности 23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей,
систем и агрегатов автомобилей

Черкесск 2024г.


Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее- ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее- СПО) 23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей, направление подготовки - 23.00.00 Техника и технологии наземного транспорта.

Организация-разработчик
СПК ФГБОУ ВО «СевКавГА»

Разработчик:
Черкашина Елена Леонидовна, преподаватель СПК ФГБОУ ВО «СевКавГА»

Одобрена на заседании цикловой комиссии «Социально-правовые дисциплины»

от 6 02 2024 г. протокол № 6

Руководитель образовательной программы  И.С. Леднева

Рекомендована методическим советом колледжа
от 1 02 2024 г. протокол № 5

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОГСЭ.05 «Психология общения»

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОГСЭ.05 «Психология общения» является обязательной частью общего гуманитарного и социально-экономического учебного цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей.

Учебная дисциплина ОГСЭ.05 «Психология общения» обеспечивает формирование общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности 23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии:

ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения

ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

ОК 08 Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности

ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01-ОК09	- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; - организовывать работу коллектива и команды; - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности.	- психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; - основы проектной деятельности; - роли и ролевые ожидания в общении; - техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; - механизмы взаимопонимания в общении; - источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов; - этические принципы общения.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы	57
Самостоятельная работа	4
Консультации	-
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	51
в том числе:	
лекции, уроки	31
практические занятия	20
лабораторные занятия	-
Промежуточная аттестация ДЗ	2

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОГСЭ.05 «Психология общения»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Тема 1. Проблема общения в психологии и профессиональной деятельности	Содержание учебного материала	2	ОК 01-09
	1. Понятие и сущность общения. Общение как основа человеческого бытия.		
	2. Взаимосвязь общения и деятельности		
	3. Психологические, этические и социокультурные особенности процесса общения.		
	4. Общение и социальные отношения. Роли и ролевые ожидания в общении. Личность и общение.		
	Практическая работа 1. Исследование уровня общительности	2	
Тема 2. Психологические особенности процесса общения	Содержание учебного материала	4	ОК 01-09
	1. Процесс общения и его аспекты: коммуникативный, интерактивный, перцептивный.		
	2. Структура, цели и функции общения.		
	3. Классификация видов общения.		
	4. Средства общения: вербальные и невербальные.		
	5. Техники и приёмы общения.		
	Практические работы и лабораторные работы	-	
	Самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 3. Интерактивная сторона общения	Содержание учебного материала	4	ОК 01-09
	1. Понятие интеракции в процессе общения. Место взаимодействия в структуре общения.		
	2. Виды социальных взаимодействий. Трансактный анализ Э. Берна. Трансакция – единица общения. Виды трансакций.		
	3. Механизмы процесса		

	взаимодействия. Стратегия «контролёра» и стратегия «понимателя». Открытость и закрытость общения.		
	4. Этапы общения: установление контакта, ориентация в ситуации, обсуждение проблемы, принятие решения, выход из контакта. Эффект контраста и эффект ассимиляции.		
	5. Формы управления: приказ, убеждение, внушение, заражение. Манипулирование		
	Практическая работа 2. Тренинг по отработке командной работы	2	
	Практическая работа 3. Позииции в общении	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 4. Перцептивная сторона общения	Содержание учебного материала	4	ОК 01-09
	1. Понятие социальной перцепции.		
	2. Механизмы перцепции. Социальный стереотип и предубеждение. Факторы превосходства. Привлекательности и отношения к нам.		
	3. Исследование эффектов восприятия человеком человека: «эффект ореола», «эффект проекции», «эффект первичности и новизны».		
	4. Механизмы восприятия: идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия. Теория каузальной атрибуции.		
	Практическая работа 4. Нейтрализация стереотипов в общении	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 5. Общение как коммуникация	Содержание учебного материала	2	ОК 01-09
	1. Средства, используемые в процессе передачи информации. Языки общения: вербальный, невербальный. Коммуникативная тактика и стратегия.		
	2. Речевая деятельность. Виды речевой деятельности. Понятие коммуникативной и языковой грамотности. Культура и техника речи в сфере сервиса. Психология речевой коммуникации. Управление впечатлением партнёра по общению. Роль комплимента в общении. Техники ведения беседы. Техники активного слушания. Техники налаживания контакта.		
	3. Невербальное общение. Основные группы невербальных средств общения: кинесика, просодика, такесика и проксемика. Позы, жесты, мимика. Классификация жестов.		
	Практическая работа 5. Коммуникативные барьеры.	2	
	Практическая работа 6. Распознавание эмоций и интерпретация жестов	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 6.	Содержание учебного материала	4	ОК 01-09

Проявление индивидуальных особенностей личности в деловом общении	1. Общие сведения о психологии личности.		
	2. Виды психических явлений: психические процессы, психические состояния, психические свойства.		
	3. Основы психологии личности: психологическая структура личности, темперамент, характер. Типология темперамента.		
	4. Приемы саморегуляции поведения в межличностном общении.		
	5. Психологические основы общения в сфере сервиса. Психологическая культура специалиста. Психологические приёмы общения с клиентами, коллегами и деловыми партнёрами.		
	Практическая работа 7. Исследование психологических характеристик личности: темперамент, характер	2	
Самостоятельная работа обучающихся	-		
Тема 7. Этика в деловом общении	Содержание учебного материала	4	ОК 01-09
	1. Понятие этики общения. Общение и культура поведения. Понимание как ближайшая цель общения.		
	2. Моральные ценности общения. «Золотое правило» этики как универсальная формула общения.		
	3. Нравственные ценности общения в сферах строительства, продаж и сервиса.		
	4. Толерантность как принцип культурного общения.		
	5. Вежливость и формы её проявления		
	Практическая работа 8. Исследование нравственной культуры личности	2	
Самостоятельная работа обучающихся	-		
Тема 8. Конфликты в деловом общении	Содержание учебного материала	7	ОК 01-09
	1. Понятие конфликта.		
	2. Конфликты: виды, структура, стадии протекания.		
	3. Предпосылка возникновения конфликта в процессе общения.		
	4. Стратегия поведения в конфликтной ситуации. Конфликты в личностно – эмоциональной сфере.		
	5. Правила поведения в условиях конфликта.		
	6. Предупреждение конфликтов		
	Практические работа 9. Исследование стратегии поведения в конфликтной ситуации	2	
	Практические работа 10. Анализ поведения в конфликтной ситуации (решение психологических задач).	2	
Самостоятельная работа обучающихся	-		

<p>Самостоятельная работа обучающихся: Подготовить эссе по темам:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Роль невербальных средств общения. 2. С кем мы общаемся? Выбор партнера по общению. 3. Возникновение первого впечатления о партнере по общению. 4. Значения жестов в различных культурах 	4	
Консультации	-	
Промежуточная аттестация - ДЗ	2	
Всего:	57	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет психологии, оснащенный оборудованием:

Рабочие места преподавателя и обучающихся: доска меловая – 1 шт., стол ученический – 15 шт., стул ученический – 30 шт., стол – 1 шт., стул – 1 шт.

Комплект учебно-методической документации, раздаточный материал, плакаты

Технические средства обучения: мультимедийное оборудование (ноутбук, экран на штативе, проектор)

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

1.	Бороздина, Г. В. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00753-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489869
2.	Пшеничнова, Л. М. Психология общения : учебное пособие / Л. М. Пшеничнова, Г. Г. Ротарь. — Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2019. — 112 с. — ISBN 978-5-00032-385-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/88432.html . — Режим доступа: для авторизир. пользователей

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p>ОК 01-09</p> <p><i>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; - основы проектной деятельности; - роли и ролевые ожидания в общении; - техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, Убеждения; - механизмы взаимопонимания в общении; - источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов <p>этические принципы общения.</p> <p><i>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; - организовывать работу коллектива и команды; - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности. 	<p>«Отлично» - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, умения сформированы, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено высоко.</p> <p>«Хорошо» - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые умения сформированы недостаточно, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.</p> <p>«Удовлетворительно» - теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые умения работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий содержат ошибки.</p> <p>«Неудовлетворительно» - теоретическое содержание курса не освоено, необходимые умения не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки.</p>	<p>Индивидуальный и фронтальный опрос</p> <p>Оценка решений творческих задач</p> <p>Тестирование</p> <p>Анализ ролевых ситуаций</p> <p>Промежуточный контроль в форме ДЗ</p>

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»
СРЕДНЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ**

Фонд оценочных средств
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
образовательной программы

по учебной дисциплине «Психология общения»

**для специальности 23.02.07 Техническое обслуживание и
ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей**

форма проведения оценочной процедуры
ДЗ

г.Черкесск, 2024 год

I. Общие положения

Фонд оценочных средств (ФОС) предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Психология общения».

ФОС включает контрольные материалы для проведения текущего контроль и промежуточной аттестации в форме ДЗ.

ФОС разработан в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности СПО 23.02.07 *Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей* и рабочей программой учебной дисциплины «Психология общения».

II. Результаты освоения дисциплины, подлежащей проверки.

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Показатели оценки
<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none">– применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;– организовывать работу коллектива и команды;– взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности; <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none">– психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности;– роли и ролевые ожидания в общении;– техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;– механизмы взаимопонимания в общении;– источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;– этические принципы общения; <p>ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p>	<ul style="list-style-type: none">– взаимосвязь общения и деятельности;– цели, функции, виды и уровни общения;– роли и ролевые ожидания в общении;– виды социальных взаимодействий;– механизмы взаимопонимания в общении;– техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;– этические принципы общения;– источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;– приемы саморегуляции в процессе общения.– применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;– использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;	<p>Текущий контроль при проведении:</p> <ul style="list-style-type: none">– Индивидуальный и фронтальный опрос– Оценка решений творческих задач– Тестирование– Анализ ролевых ситуаций <p>Промежуточный контроль в форме ДЗ</p>

<p>ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p>ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях</p> <p>ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p> <p>ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p> <p>ОК 06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения</p> <p>ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p> <p>ОК 08 Использовать средства физической культуры для</p>		
--	--	--

сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках		
--	--	--

1. Индивидуальный и фронтальный опрос (ОК 01 - ОК 07, ОК 09 - ОК 09)

1. Общение в системе межличностных и общественных отношений.
2. Структура и средства общения.
3. Характеристика и содержание общения.
4. Механизмы воздействия в процессе общения.
5. Перцептивная сторона общения.
6. Коммуникативная сторона общения.
7. Структура и виды невербального поведения в общении.
8. Кинесические средства общения.
9. Просодические и экстралингвистические средства общения.
10. Такесические средства общения.
11. Проксемические средства общения.
12. Интерактивная сторона общения.
13. Психологические характеристики стилей общения.
14. Деловое общение, его виды и формы.
15. Деловая беседа как основная форма делового общения техника.
16. Вопросы собеседников и их психологическая сущность.
17. Психологические приемы влияния на партнеров.
18. Создание благоприятного психологического микроклимата во время переговоров.
19. Психологические приемы убеждения в споре.
20. Вопросы в споре и виды ответов.
21. Толерантность как средство повышения эффективности общения.
22. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений
23. Понятие конфликта и его социальная роль.
24. Классификация конфликтов и их психологическая характеристика.
25. Типы поведения людей в конфликтных ситуациях.
26. Разрешение конфликтов и стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
27. Пути к самореализации в процессе оптимизации делового общения техника.
28. Понятие: этика и мораль. Категории этики.
29. Нормы морали. Моральные принципы и нормы как основа эффективного общения в профессиональной деятельности техника.
30. Деловой этикет в профессиональной деятельности техника.

2. Тестирование

№ п/п	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция
1		Вам предстоит беседа с клиентом. Какой вид делового общения вы выберете?	ОК 01 Выбирать

2		Как называется форма организации профессионального взаимодействия, характеризующаяся объединением усилий участников для достижения совместной цели при одновременном разделении между ними функций, ролей и обязанностей _____	способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам							
3		Какой тип взаимодействия в профессиональной деятельности предполагает затруднения и препятствия в достижении целей _____								
4		Как называется способ эффективного начала деловой беседы, который позволяет установить тесный контакт с собеседником. Достаточно сказать несколько теплых искренних слов – и вы этого легко добьетесь _____								
5		Как называются ситуативные действия и приемы, снижающие душевное напряжение, защищающие от душевной боли или других неприятных переживаний как в профессиональной деятельности, так и в личной жизни _____								
6		К видам слушания не относится: 1. Нереплексивное 2. Реплексивное 3. Эмпатическое 4. Непродуктивное								
7		Механизмом воздействия на партнера по общению при гуманистическом подходе не является: 1. Заражение. 2. Внушение. 3. Убеждение. 4. Принуждение.								
8		Общение людей, исходящее из их социальной роли это открытое общение ролевое общение личностное общение								
9		Стиль поведения в конфликтной ситуации, при котором стороны стремятся к одностороннему выигрышу: 1. компромисса 2. соперничества 3. сотрудничества 4. уклонения								
10		Сопоставить способы эффективного начала деловой беседы с их характеристиками:								
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>№п/п</th> <th>Способы эффективного начала деловой беседы</th> <th>№п/п</th> <th>Характеристики</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>Метод снятия напряжения</td> <td>б</td> <td>позволяет кратко изложить ситуацию или проблему, увязав ее с содержанием беседы</td> </tr> </tbody> </table>		№п/п	Способы эффективного начала деловой беседы	№п/п	Характеристики		Метод снятия напряжения	б
№п/п	Способы эффективного начала деловой беседы	№п/п	Характеристики							
	Метод снятия напряжения	б	позволяет кратко изложить ситуацию или проблему, увязав ее с содержанием беседы							

		Метод «зацепки»	означает непосредственный переход к делу, без какого бы то ни было вступления	
		Метод прямого подхода	позволяет установить тесный контакт с собеседником	
1		Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это _____ общение		ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
2		Какой психологический механизм восприятия используется, когда мы предлагаем собеседнику встать на наше место?		
3		Определенные правила поведения людей в области деловых взаимодействий это _____		
4		Проявление грубости, высокомерия, неуважительное отношение к подчиненным, ущемление их прав деловую этику _____		
5		форма общения, при которой воздействие на партнера по общению осуществляется скрытно для достижения своих намерений это _____		
6		В каких случаях может быть эффективно «нерефлексивное» слушание: 1. у коллеги плохое настроение и нет желания разговаривать; 2. подчиненный стремится получить активную поддержку со стороны руководителя; 3. коллега переполнен эмоциями по поводу предстоящей профессиональной переаттестации и стремится как можно скорее высказать свое отношение к этим событиям.		
7		Какие позиции соответствуют эффективному деловому общению: 1. в процессе делового общения собеседник занят своими мыслями, переживаниями; 2. в ходе общения партнеру предоставляется возможность полностью изложить свою точку зрения на решаемую проблему; 3. партнер слышит только то, что хочет услышать; 4. в процессе общения лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо говорить;		
8		Речь в деловом общении направлена на: 1. То, чтобы убедить собеседника в своей точке зрения и склонить к сотрудничеству. 2. То, чтобы дать понять собеседнику, что его точка зрения не актуальна в данном случае. 3. Привлечение внимания. 4. Информирование собеседника		
9		Преодолеть коммуникативные барьеры не позволит следующее правило:		

		Обратной связи Места и времени Конкретности Невнимания к невербальным сигналам																					
10		Преимущества стереотипов: 1. экономия психических ресурсов 2. уменьшение уровня врожденной тревожности 3. мешают полноценной жизни ограничивая мыслительную деятельность, не выпуская сознание за пределы шаблонного мировоззрения																					
1.		Как называется устоявшееся представление, о чем угодно, шаблонное восприятие реальности, которые становясь автоматическими суждениями ведут к автоматическим действиям	ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях																				
2.		Игнорирование своего эмоционального состояния и эмоционального состояния партнера по общению приводит к																					
3.		Умение сосредоточиться на речи собеседника, наблюдательность и одобрение его высказываний это приемы слушания																					
4.		Какой вид слушания позволяет устранить преграды, искажения информации, продемонстрировать сопереживание, сочувствие, желание помочь, вселить уверенность в том, что передаваемая собеседником информация правильно понята																					
5		При каком слушании не дают советов, не стремятся оценить собеседника, не морализуют, не критикуют и не поучают.																					
6		Сопоставить типы темперамента с их характеристиками:																					
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>№п/п</th> <th>Тип темперамента</th> <th>№п/п</th> <th>Характеристики</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>Флегматик</td> <td></td> <td>Замкнутый, Ранимый, Сдержанный, Задумчивый, Грустный</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Сангвиник</td> <td></td> <td>Очень энергичный, Вспыльчивый, Эмоциональный, Напористый Чувствительный</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Холерик</td> <td></td> <td>Работоспособный, Малоэмоциональный Надежный, Спокойный, Серьезный</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Меланхолик</td> <td></td> <td>Активный, Энергичный Жизнерадостный, Легкомысленный Беззаботный</td> </tr> </tbody> </table>	№п/п	Тип темперамента	№п/п	Характеристики		Флегматик		Замкнутый, Ранимый, Сдержанный, Задумчивый, Грустный		Сангвиник		Очень энергичный, Вспыльчивый, Эмоциональный, Напористый Чувствительный		Холерик		Работоспособный, Малоэмоциональный Надежный, Спокойный, Серьезный		Меланхолик		Активный, Энергичный Жизнерадостный, Легкомысленный Беззаботный	
№п/п	Тип темперамента	№п/п	Характеристики																				
	Флегматик		Замкнутый, Ранимый, Сдержанный, Задумчивый, Грустный																				
	Сангвиник		Очень энергичный, Вспыльчивый, Эмоциональный, Напористый Чувствительный																				
	Холерик		Работоспособный, Малоэмоциональный Надежный, Спокойный, Серьезный																				
	Меланхолик		Активный, Энергичный Жизнерадостный, Легкомысленный Беззаботный																				
7		Сопоставить с точки зрения Трансактного анализа позиции в общении с их характеристиками:																					
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>№п/п</th> <th>Позиции в общении</th> <th>№п/п</th> <th>Характеристики</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>Дитя</td> <td></td> <td>все знает, все понимает, никогда не</td> </tr> </tbody> </table>	№п/п	Позиции в общении	№п/п	Характеристики		Дитя		все знает, все понимает, никогда не													
№п/п	Позиции в общении	№п/п	Характеристики																				
	Дитя		все знает, все понимает, никогда не																				

					сомневается, со всех требует, за все отвечает; общение, с одной стороны, обвиняющее, авторитарное, указывающее, как правильно, с другой, доброе, ободряющее, советующее, помогающее, сверхзаботливое	
			Взрослый		эмоциональный, импульсивный и нелогичный, выступает то в роли приспособленца, то бунтаря, свойственно также нейтральное поведение, любознателен, боязлив, жалуется, капризничает, нетерпелив, непослушен, излучает избыток энергии	
			Родитель		трезво, реально анализирует, не поддается эмоциям, логически мыслит, решает вопросы по-деловому, прислушиваясь к собеседнику, понимая друг друга по глазам, задает открытые вопросы, предлагает альтернативы	
8		Сопоставить способы манипулирования с их характеристиками:				
		№п/п	Способ манипулирования	№п/п	Характеристики	
			Навязывание роли		Манипулятор доверительно рассказывает о себе, а затем обращается с какой-нибудь обременительной просьбой	
			Вас делают другом		Угадав желания человека, манипулятор	

					начинает навязывать роль Незаменимого Работника, Бескорыстной Сотрудницы, Всеми Обожаемого, Неотразимой и т.п.
		«Дружим против общего врага»			Манипулятор не высказывает прямо свою бестактную просьбу, а ходит вокруг да около
		Туманные намеки			Манипулятор доверительно сообщает о том, как плохо высказался о вас руководитель или коллега
		Берет измором			Манипулятор с обворожительной улыбкой снова и снова повторяет одну и ту же просьбу, выполнить которую вы не можете или не хотите
9		Сопоставить варианты одежды для следующих деловых целей:			
		№п/п	Цель общения	№п/п	Вариант одежды
			Самопрезентация или участие в деловом совещании		для женщин подойдет нарядный костюм, который может представлять собой различные комбинации. Классической комбинацией считается украшения, их не должно быть много. Желательна модная изысканная вечерняя сумочка: она может быть не только черной. Для мужчин подойдет строгий классический костюм. Этот предмет гардероба должен соответствовать сезону.
			вечерний ужин с деловыми партнерами		Костюм – это идеальный вариант для бизнес-общения, необязательно, чтобы

				он был черным. Подойдет синий или серый различных оттенков, коричневый, бежевый. Возможен рисунок, но малозаметный. Для женщины, можно использовать вариант однотонного делового по фасону платья.	
				резво, реально анализирует, не поддается эмоциям, логически мыслит, решает вопросы деловому, прислушиваясь к собеседнику, понимая друг друга по глазам, задает открытые вопросы, предлагает альтернативы	
10		<p>Какие жесты свидетельствуют об искренности и желании говорить откровенно:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. жесты подозрительности и скрытности 2. жесты открытости 3. жесты и позы защиты 4. жесты размышления и оценки 			
1		Многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя восприятие и понимание другого человека, обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия называется _____			ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
2		Как называется процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом, предполагающий достижение определенного результата, решение конкретной проблемы или реализацию определенной цели _____			
3		Как называется принцип эффективности деловой беседы, заключающийся в установлении границы между собеседником и предметом разговора? _____			
4		Какой вред от конфликта приводит к понижению настроения, сосредоточению на отрицательных эмоциях, подавленности, агрессивности и чрезмерной раздражительности? _____			
5		Как называются факторы, служащие причиной неэффективного взаимодействия, конфликтов или способствующие им? _____			

6		<p>Мысленный процесс уподобления себя партнеру по общению с целью познать и понять его мысли и представления это:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. эмпатия 2. рефлексия 3. идентификация 																													
7		<p>В процессе делового общения взгляд партнера прямой, лицо полностью обращено к собеседнику. Это:</p> <p>презрение интерес к собеседнику и его признание проявление подчеркнутого неуважения</p>																													
8		<p>Сопоставить виды делового общения с его характеристикой:</p> <table border="1" data-bbox="411 629 1268 1339"> <thead> <tr> <th data-bbox="411 629 541 707">№п/п</th> <th data-bbox="541 629 780 707">Виды делового общения</th> <th data-bbox="780 629 893 707">№п/п</th> <th data-bbox="893 629 1268 707">Характеристики</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="411 707 541 819"></td> <td data-bbox="541 707 780 819">горизонтальное</td> <td data-bbox="780 707 893 819">б</td> <td data-bbox="893 707 1268 819">между деловыми партнерами существуют отношения иерархии</td> </tr> <tr> <td data-bbox="411 819 541 931"></td> <td data-bbox="541 819 780 931">конструктивное</td> <td data-bbox="780 819 893 931"></td> <td data-bbox="893 819 1268 931">деловые партнеры обладают равным статусом</td> </tr> <tr> <td data-bbox="411 931 541 1003"></td> <td data-bbox="541 931 780 1003">вертикальное</td> <td data-bbox="780 931 893 1003"></td> <td data-bbox="893 931 1268 1003">укрепляет и развивает деловые отношения</td> </tr> <tr> <td data-bbox="411 1003 541 1077"></td> <td data-bbox="541 1003 780 1077">опосредованное</td> <td data-bbox="780 1003 893 1077"></td> <td data-bbox="893 1003 1268 1077">«лицом к лицу»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="411 1077 541 1267"></td> <td data-bbox="541 1077 780 1267">непосредственное</td> <td data-bbox="780 1077 893 1267"></td> <td data-bbox="893 1077 1268 1267">посредством деловых писем, письменных приказов, распоряжений, отчетов и т.д.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="411 1267 541 1339"></td> <td data-bbox="541 1267 780 1339">деструктивное</td> <td data-bbox="780 1267 893 1339"></td> <td data-bbox="893 1267 1268 1339">разрушает отношения партнерства</td> </tr> </tbody> </table>	№п/п	Виды делового общения	№п/п	Характеристики		горизонтальное	б	между деловыми партнерами существуют отношения иерархии		конструктивное		деловые партнеры обладают равным статусом		вертикальное		укрепляет и развивает деловые отношения		опосредованное		«лицом к лицу»		непосредственное		посредством деловых писем, письменных приказов, распоряжений, отчетов и т.д.		деструктивное		разрушает отношения партнерства	
№п/п	Виды делового общения	№п/п	Характеристики																												
	горизонтальное	б	между деловыми партнерами существуют отношения иерархии																												
	конструктивное		деловые партнеры обладают равным статусом																												
	вертикальное		укрепляет и развивает деловые отношения																												
	опосредованное		«лицом к лицу»																												
	непосредственное		посредством деловых писем, письменных приказов, распоряжений, отчетов и т.д.																												
	деструктивное		разрушает отношения партнерства																												
9		<p>Сопоставить стороны общения с соответствующим определением:</p> <table border="1" data-bbox="411 1413 1268 1899"> <thead> <tr> <th data-bbox="411 1413 504 1491">№п/п</th> <th data-bbox="504 1413 759 1491">Сторона общения</th> <th data-bbox="759 1413 873 1491">№п/п</th> <th data-bbox="873 1413 1268 1491">Определение</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="411 1491 504 1675"></td> <td data-bbox="504 1491 759 1675">Перцептивная</td> <td data-bbox="759 1491 873 1675"></td> <td data-bbox="873 1491 1268 1675">взаимодействие партнеров при организации и выполнении совместной деятельности</td> </tr> <tr> <td data-bbox="411 1675 504 1861"></td> <td data-bbox="504 1675 759 1861">Коммуникативная</td> <td data-bbox="759 1675 873 1861"></td> <td data-bbox="873 1675 1268 1861">установление определенных взаимоотношений на основе процесса восприятия собеседника</td> </tr> <tr> <td data-bbox="411 1861 504 1899"></td> <td data-bbox="504 1861 759 1899">Интерактивная</td> <td data-bbox="759 1861 873 1899"></td> <td data-bbox="873 1861 1268 1899">обмен информацией</td> </tr> </tbody> </table>	№п/п	Сторона общения	№п/п	Определение		Перцептивная		взаимодействие партнеров при организации и выполнении совместной деятельности		Коммуникативная		установление определенных взаимоотношений на основе процесса восприятия собеседника		Интерактивная		обмен информацией													
№п/п	Сторона общения	№п/п	Определение																												
	Перцептивная		взаимодействие партнеров при организации и выполнении совместной деятельности																												
	Коммуникативная		установление определенных взаимоотношений на основе процесса восприятия собеседника																												
	Интерактивная		обмен информацией																												
10		<p>Расставить этапы протекания конфликта в правильной последовательности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. завершение конфликта, 2. послеконфликтный период, 3. предконфликтная ситуация, 																													

		4. инцидент, 5. эскалация конфликта.								
1		Стиль общения, обусловленный практическими требованиями жизни и профессиональной деятельности, обслуживающий сферу правовых, управленческих, социальных отношений и реализующийся как в письменной, так и в устной форме называется _____	ОК 05 Осуществляют устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста							
2		Не словесное, внеречевое общение, передача информации и влияние друг на друга через интонации, выражение лица, позу, жесты, изменение мизансцены общения это _____								
3		Обратная связь способствует коммуникации или препятствует ей _____								
4		Сдержанность в словах и манерах, исключение нелепых вопросов, чрезмерной настойчивости и т.п. это _____								
5		Французская пословица гласит, что умение сказать человеку то, что он сам о себе думает – это _____								
6		Как представиться в телефонном разговоре: 1. добрый день, Маслова Анна Ивановна – секретарь генерального директора фирмы «Вега» 2. здравствуйте, я из фирмы «Вега» 3. Вас беспокоят из фирмы «Вега»								
7		Как называется группа вопросов, на которые ожидается однозначный ответ «да» или «нет»? 1. переломные вопросы 2. закрытые вопросы 3. открытые вопросы 4. риторические вопросы								
8		В каких ситуациях эффективно использовать перефразирование: 1. в конце телефонного разговора, если собеседник должен что-то сделать сразу же после завершения разговора; 2. в процессе переговоров, когда требуется полное понимание желаний партнера; 3. в ситуациях, когда партнер хочет найти понимание со стороны собеседника.								
9		Сопоставить понятия приемов рефлексивного слушания их характеристикам:								
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>№п/п</th> <th>Прием рефлексивного слушания</th> <th>№п/п</th> <th>Характеристики</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>выяснение</td> <td>б</td> <td>Слушание, в процессе которого подытоживаются основные мысли и идеи</td> </tr> </tbody> </table>	№п/п	Прием рефлексивного слушания	№п/п	Характеристики		выяснение	б	Слушание, в процессе которого подытоживаются основные мысли и идеи
№п/п	Прием рефлексивного слушания	№п/п	Характеристики							
	выяснение	б	Слушание, в процессе которого подытоживаются основные мысли и идеи							

				собеседника
		отражение чувств		Обращение к собеседнику за некоторыми уточнениями
		перефразирование		Пересказывание мысли собеседника своими словами для проверки точности понимания
		резюмирование		Стремление показать собеседнику, что мы понимаем его состояние (чувства, эмоции)
10		Сопоставить тип делового письма с его содержанием:		
		№п/п	Тип делового письма	№п/п
			Письмо-уведомление	б
			Письмо-напоминание	
				<p>Уважаемый Валерий Александрович,</p> <p>Напоминаю, что 25.01.2022 г. пройдет семинар по теме «Развитие профессиональной деятельности».</p> <p>Чтобы подтвердить участие, не забудьте зарегистрироваться по ссылке.</p> <p>С уважением, Калмык Наталья.</p> <p>Уважаемый Валерий Александрович,</p> <p>ОАО «НаоСтрой» информирует Вас о повышении цен на наш ассортимент на 5% в связи с подорожанием сырьевой продукции.</p> <p>Подробно ознакомиться с изменениями вы можете в приложенном прайсе. Если есть вопросы — звоните по телефону +7 931 401 85 41 или пишите нам на email nafgtroi@gmail.com.</p>

					С уважением, Калмык Наталья.	
		Письмо-подтверждение			Уважаемый Валерий Александрович, Получили ваше коммерческое предложение. О принятом решении сообщим до 01.01.2022 г. С уважением, Калмык Н.А.	
1		Система этических норм, ценностей, которые признаны и приняты людьми это _____ . Она является наиважнейшим способом регулирования человеческого поведения и отношений.			ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую
2		Как называется стандарт устанавливающий единую систему запретов, ограничений и дозволений, обеспечивающих предупреждение коррупции в соответствующей области деятельности _____				позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации и межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
3		Как называется способность выразить свои мысли без оценок, не приписывая личной точки зрения к поведению другого человека, умение слушать и слышать, смотреть и видеть, управлять своими эмоциями и работать со своей реакцией на сказанное или увиденное _____				

4		Факторы, служащие причиной неэффективного взаимодействия, конфликтов или способствующие им это	
5		Выбрать верное утверждения из перечисленных: 1. коррупция существует как в государственном, так и частном секторе экономики; 2. коррупционная выгода всегда имеет денежную форму; 3. выявление коррупционных преступлений и уголовное преследование виновных лиц является основным способом профилактики коррупции; 4. коррупция свойственна только исполнительной ветви государственной власти.	
6		К специальным мерам противодействия коррупции относятся: 1. применение к государственным гражданским служащим мер дисциплинарной ответственности за нарушение служебного распорядка государственного органа; 2. регулярная оценка результативности деятельности государственных гражданских служащих; 3. установление для государственных гражданских служащих запрета заниматься предпринимательской деятельностью.	
7		Какая из перечисленных ниже мер является профилактикой коррупции? 1. координации деятельности в области противодействия коррупции; 2. формирование в обществе нетерпимости к коррупционному поведению; 3. создание нормативной правовой базы противодействия коррупции; 4. определение основных направлений государственной политики в области противодействия коррупции.	
8		К числу основных принципов противодействия коррупции в Российской Федерации НЕ относится принцип: 1. Приоритетного применения мер по предупреждению коррупции; 2. Сотрудничества государства с институтами гражданского общества, международными организациями и физическими лицами; 3. Неотвратимости ответственности за совершение коррупционных правонарушений; 4. Конфиденциальности при решении вопроса о привлечении к ответственности за совершение коррупционных правонарушений.	
9		Чего нельзя допускать в условиях конфликта: 1. преувеличивать свои заслуги; 2. обрушивать на партнера множество претензий; 3. видеть все только со своей позиции; 4. все вышеперечисленное	
10		Сопоставить основные этические принципы взаимоотношений с их характеристиками	

		№п/п	Этические принципы	№п/п	Характеристики	
			Чувство такта		сдержанность в словах и манерах, исключение нелепых вопросов, чрезмерной настойчивости и т.п.	
			Корректность		внимательное отношение к личности собеседника, умение корректно обойти по возможности вопросы, которые могут вызвать неловкость у окружающих.	
			Вежливость		готовность оказать услугу тому, кто в этом нуждается.	
			Любезность		внешнее проявление доброжелательности, обращение по имени и отчеству, душевное расположение.	
			Точность		своевременность выполнения обещанного или порученного дела	
1		Ценности организации, ориентирующие людей на образцы поведения, способствующими достижению организационных целей называются _____				ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
2		Ценности организации отрицательно влияющими на организационную эффективность и репутацию предприятия называются _____				
3		Как называется образ, который человек представляет миру _____				
4		Расставить в соответствии с этапами проведения деловой беседы: 1. аргументирование выдвигаемых положений 2. подготовительные мероприятия, 3. начало беседы, 4. информирование присутствующих, 5. завершение беседы, 6. анализ результатов деловой беседы.				
5		Выбрать пример правильного начала беседы: 1. Извините, если я помешал... 2. Я бы хотел еще раз услышать... 3. Пожалуйста, если у вас есть время меня выслушать... 4. Есть разговор. Давайте согласуем время и место встречи...				
6		Сопоставить приоритетные качества человека, составляющие основу его имиджа:				

		№п/п	Качества	№п/п	Характеристики
			Набор природных дарований (аттракция)	б	Нравственные ценности, психическое здоровье, способность к межличностному общению
			Качества, являющиеся следствием воспитания и образования		Компетентность, настойчивость, воля к победе
			Качества, связанные с жизненным и профессиональным опытом		Коммуникабельность, эмпатичность, рефлексивность, красноречивость
7		Сопоставьте характеристики разных типов имиджа			
		№п/п	Тип имиджа	№п/п	Характеристики
			Социальный имидж	б	Совокупность представлений о том, как должен выглядеть и вести себя человек определенной профессии
			Профессиональный имидж		Совокупность представлений о том, как должен выглядеть и вести себя человек социального статуса
			Индивидуальный имидж		Совокупность требований, которые предъявляются деловому человеку, соотношенных с его индивидуальными особенностями и деловыми качествами
8		Сопоставить стиль поведения в конфликте с соответствующим девизом:			
		№п/п	Стиль поведения в конфликте	№п/п	Девиз
			Конкуренция		«Чтобы выиграл я, ты тоже должен выиграть».
			Компромисс		«Мне все равно, выиграешь ты или проиграешь, но я знаю,

					что в этом участия не принимаю».
			Избегание		«Чтобы каждый из нас что-то выиграл, каждый из нас должен что-то проиграть».
			Приспособление		«Чтобы я победил, ты должен проиграть».
			Сотрудничество		«Чтобы ты выиграл, я должен проиграть».
9		<p>Обозначьте, что относится к позитивным ценностям организации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Начальству доверять нельзя, доверять можно только себе и некоторым друзьям. 2. Клиенты – случайные люди, они доставляют только неудобства и мешают нашей работе. 3. Хорошо работать – это в жизни не самое главное, поэтому не высовывайся. 4. Успех организации - это и мой успех. 			
10		Сопоставить принципы соблюдения эффективной субординации с их характеристиками			
		№п/п	Принципы эффективной субординации	№п/п	Характеристики
			уважительность, тактичность		распоряжение даётся строго вниз на одну ступень, по такой же схеме поднимаются и запросы к начальству, пропускать уровни иерархичности нежелательно, поскольку снижается эффективность управления
			иерархичность		создаёт психологический комфорт в общении и в то же время не допускает панибратства; проиграешь, но я знаю, что в этом участия не принимаю
			принцип эмоциональной нейтральности		руководителю важно быть доступным для подчинённых, однако этот доступ должен быть ограничен (например, строгими временными рамками –

				часами приёма, наличием секретаря или иным способом);	
		принцип ограниченной доступности		касается ровного и одинакового отношения ко всем подчинённым и начальникам без оглядки на пол, возраст, уровень подчинения или главенства, значимость или роль в коллективе	

3. Экспертное наблюдение за ходом выполнения групповых и индивидуальных заданий (ОК 01-ОК09)

Самодиагностика с использованием психологических тестов:

- Тест на оценку уровня общительности.
- Тест на оценку самоконтроля в общении.
- Тест по выявлению организаторских способностей.
- Тест на выявление стиля делового общения.
- Тест на определение хороший ли Вы слушатель.
- Тест на выявление эмпатических способностей.
- Тест на определение направленности личности в общении.
- Тест на определение позиции в общении
- Тест на определение Конфликтная ли Вы личность.
- Тест на определение Стратегии поведения в конфликтах.

Решение задач по транзактному анализу в общении, анализу поведения в конфликтной ситуации.

Ролевые игры, направленные на получение навыков корректного ведения диспута, на развитие навыков публичного выступления, на умение аргументировать и убеждать.
Разработка этических норм своей профессиональной деятельности

Задания практических работ содержатся в Практикуме по выполнению практических работ для обучающихся 4 курса специальности 23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей (ОК 01 – ОК 09)

Вопросы для ДЗ:

1. Характеристика общения: определение, этапы, условия эффективного общения.
2. Особенности межличностного общения в деловой сфере.
3. Трудности и дефекты межличностного общения: дефицитное, дефектное, деструктивное общение.
4. Барьеры межличностного общения.
5. Особенности общения как обмена информацией.
6. Вербальные средства общения.
7. Каналы невербальной коммуникации в эффективном общении.
8. Значение и особенности умения слушать в общении.
9. Трудности слушания.
10. Техники слушания.
11. Виды и правила использования вопросов в общении.

12. Структура, сценарии и механизмы межличностного взаимодействия.
13. Убеждение и внушение в общении.
14. Аттракция.
15. Формирование доверительности в общении.
16. Первое впечатление.
17. Психологические основы межличностного понимания. Механизмы понимания.
18. Психология беседы: структура, правила, механизмы.
19. Этические основы организации беседы.
20. Правила и аспекты эффективного диалога.
21. Эффективный психологический контакт и способы его установления.
22. Понятие, критерии и уровни успешного общения. Факторы успешного общения.
23. Эмоции в общении как фактор успешности.
24. Стили общения в совместной деятельности. Оптимальный стиль общения.
25. Конфликт: его сущность и основные характеристики

III. Описание организации оценивания и правил определения результатов оценивания.

Уровень подготовки обучающихся по учебной дисциплине оценивается в баллах: «5» («отлично»), «4» («хорошо»), «3» («удовлетворительно»), «2» («неудовлетворительно»).

Оценка «отлично» - обучающийся показывает полные и глубокие знания программного материала, логично и аргументировано отвечает на поставленный вопрос, а также дополнительные вопросы, показывает высокий уровень теоретических знаний. Практическую часть выполняет на 100%.

Оценка «хорошо» - обучающийся показывает глубокие знания программного материала, грамотно его излагает, достаточно полно отвечает на поставленный вопрос и дополнительные вопросы, умело формулирует выводы. В тоже время при ответе допускает несущественные погрешности. Практическую часть выполняет на 90%-80%.

Оценка «удовлетворительно» - обучающийся показывает достаточные, но не глубокие знания программного материала; при ответе не допускает грубых ошибок или противоречий, однако в формулировании ответа отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. Для получения правильного ответа требуется уточняющие вопросы. Практическую часть выполняет на 70%-60%.

Оценка «неудовлетворительно» - обучающийся показывает недостаточные знания программного материала, не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускаются грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на поставленный вопрос или затрудняется с ответом. Практическую часть выполняет на менее 50%.

Дифференцированный зачет проводится в период экзаменационной сессии, установленной календарным учебным графиком, в результате которого преподавателем выставляется итоговая оценка в соответствии с правилами определения результатов оценивания.