

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Московский региональный социально-экономический институт»

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета Московского
регионального социально-экономического
института протокол № 6
от «10» января 2025 г.

Ректор  Е.Н. Золотухина



**Программа вступительного испытания
по дисциплине «Психология общения»**

Видное 2025

1. Предисловие

Материалы программы имеют цель оказать помощь абитуриентам в подготовке к вступительному испытанию по психологии общения. Целью вступительных испытаний выступает объективная оценка знаний по психологии общения в соответствии с содержанием программы вступительного испытания и критериями оценки знаний и компетенции абитуриентов. Содержание вступительного испытания составлено с учетом государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования и позволяет оценить качество знаний, необходимых для освоения программы подготовки бакалавра по направлению. Проводимое вступительное испытание нацелено на выявление степени овладения учащимися знаниями основных научных фактов, понятий; умениями определять термины и понятия психологии, раскрывать теоретические положения на конкретных примерах; классифицировать понятия, явления и объекты.

2. Форма вступительного испытания и его процедура

Вступительное испытание проводится в форме теста. В определенное расписанием время абитуриенты должны занять места в назначенной аудитории, для чего с собой необходимо иметь: паспорт, экзаменационный лист, 2 ручки (синих или черных). После размещения всех допущенных к вступительным испытаниям представитель экзаменационной комиссии объясняет правила оформления ответа и раздает листы с экзаменационными заданиями. С этого момента начинается отсчет времени. Продолжительность вступительных испытаний – 2 академических часа (90 минут). По окончании отведенного времени абитуриенты должны сдать листы ответа представителям экзаменационной комиссии и выйти из аудитории.

3. Содержание программы

Общая характеристика общения

Понятие и сущность общения. Структура общения как взаимосвязь перцептивной, коммуникативной и интерактивной сторон. Функции общения:

коммуникативная, познавательная, информационная, психологическая, креативная.

Классификация общения. Типы, виды и уровни общения. Непосредственное и опосредованное общение. Межличностное и массовое общение. Три основных типа межличностного общения: императивное, манипулятивное и диалогическое. «Контакт масок». Примитивное общение. Формально-ролевое общение. Деловое общение. Светское общение.

Средства общения

Невербальные средства общения. Основные группы невербальных средств общения: кинесика, просодика, такесика и проксемика. Классификация жестов. Роль невербальных средств общения для эффективной коммуникации.

Вербальные средства общения. Речь и язык в общении. Диалогические и монологические коммуникации. Слушание в межличностном общении. Виды слушания. Помехи слушания. Приемы эффективного слушания. Формы и виды устных коммуникаций. Деловые беседы. Публичные выступления. Письменная коммуникация: свойства и функции.

Перцепция, коммуникация и интеракция в общении

Общение как восприятие. Социальная перцепция. Факторы и эффекты межличностного восприятия и взаимопонимания. Механизмы взаимопонимания в общении. Идентификация. Эмпатия. Аттракция. Рефлексия. Каузальная атрибуция. Стереотипизация

Общение как коммуникация. Коммуникативные барьеры. Уровни непонимания: фонетическое непонимание, семантические барьеры, стилистический барьер, логический барьер. Барьеры социально-культурного различия. Барьер отношения. Обратная связь в говорении и слушании.

Общение как взаимодействие. Виды и стратегии взаимодействия в общении. Кооперация и конкуренция. Способы влияния в общении: убеждение, внушение, подражание, психическое заражение. Приемы формирования аттракции.

Деловое общение

Деловое общение как процесс развития деловых контактов между людьми. Имидж как средство делового общения.

Формы делового общения. Деловая беседа. Фазы протекания деловой беседы. Анализ деловой беседы. Деловые переговоры. Общая модель. Требования деловой этики к проведению деловых переговоров.

Культура делового спора. Дискуссия. Полемика. Общая модель деловых переговоров.

Искусство публичного выступления. Требования, предъявляемые к выступающему.

Конфликты в общении

Конфликты. Психология конфликта и его функции. Виды конфликтов. Конструктивный и деструктивный конфликт. Причины возникновения конфликтных ситуаций. Схема развития конфликта. Основные черты конфликтной личности. Пути преодоления конфликтных ситуаций.

4. Критерии оценки

Вступительные испытания по курсу «Психология общения» для поступающих проводятся в форме тестирования. Экзаменационная работа содержит задания по основным тематическим разделам курса.

Вступительное испытание по психологии общения содержит 25 тестов, каждый из которых оценивается в 2 балла. Все задания объединены в 2 группы:

1. Группа А состоит из 20 заданий (1-20). К заданиям дано несколько ответов, из которых один или несколько правильных.

2. Группа В состоит из заданий В1-В5. (21-25). В заданиях необходимо вписать нужное слово, дополнив предложение.

Описание шкалы оценивания:

- оценка «отлично» – 46-50 баллов;
- оценка «хорошо» – 40-44 баллов;
- оценка «удовлетворительно» – 34–38 баллов;
- оценка «неудовлетворительно» – менее 34 баллов.