

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Кемеровский государственный университет»



УТВЕРЖДАЮ

Директор КИИИ ФГБОУ ВО «КемГУ»

Д. Г. Вержицкий

« 10 » 10 2021 г.

ПРОГРАММА ВСТУПИТЕЛЬНЫХ ИСПЫТАНИЙ
(внутренних профильных экзаменов),
проводимых КемГУ самостоятельно для поступающих на обучение по
программе бакалавриата на направление подготовки 37.03.01 Психология, по
программе специалитета на специальность
37.05.02 Психология служебной деятельности
на базе СПО по дисциплине «Психология общения»
в 2022 году

НОВОКУЗНЕЦК, 2021

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Вступительное испытание проводится с целью выявления у абитуриентов теоретической и практической подготовленности, необходимых для обучения по основным образовательным программам 37.05.02 Психология служебной деятельности и 37.03.01 Психология.

Программа вступительного испытания составлена в соответствии с Федеральными государственными образовательными стандартами среднего профессионального образования по направлению подготовки 39.02.01 Социальная работа, направленному на подготовку специалистов для работы в различных сферах жизнедеятельности по оказанию социальной помощи нуждающимся (различным группам населения, находящимся в трудной жизненной ситуации; трудовым коллективам; семьям), обусловлена спецификой деятельности психолога (помогающая профессия).

Каждый раздел программы содержит вопросы, позволяющие определить основные знания, умения и навыки, которыми должен обладать поступающий. Абитуриенты, поступающие на направления подготовки по психологии, должны уметь взаимодействовать с людьми. Уметь налаживать контакт с клиентами, интерпретировать вербальные и невербальные аспекты взаимодействия, разрешать конфликтное взаимодействие.

2. РЕГЛАМЕНТ ПРОВЕДЕНИЯ ВСТУПИТЕЛЬНОГО ИСПЫТАНИЯ ПО ПСИХОЛОГИИ ОБЩЕНИЯ

1. Вступительное испытание проводится в письменной форме в виде тестирования.

2. Тест вступительного испытания содержит 50 вопросов.

3. Во время вступительного испытания запрещается пользоваться нормативными правовыми актами, учебниками, другой литературой, а также техническими средствами связи.

4. Результаты оцениваются по 100-балльной шкале.

Нижний порог прохождения вступительного испытания – 40 баллов.

Максимально возможное количество баллов за выполненный тест: 100.

5. Апелляция проводится на следующий день после объявления результатов вступительного испытания, на основании поданного на имя председателя комиссии заявления.

3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Раздел 1. Общение как социальный феномен

Понятие «общение» в психологии. Категории «общения» и «деятельности» в психологии. Понятия «конструктивное общение», «психологический контакт». Виды, уровни и функции общения. Общение как обмен информацией. Общение как понимание людьми друг друга. Общение как межличностное взаимодействие. Виды социальных взаимодействий. Барьеры общения: способы преодоления. Роли и ролевые ожидания в общении.

Раздел 2. Восприятие и познание людьми друг друга

Общение как межличностное взаимодействие. Виды социальных взаимодействий. Ролевое взаимодействие. Возникновение психологических барьеров при взаимодействии. Методы психологического влияния в процессе общения. Понятие «харизмы». Стили взаимодействия: гуманистический, ритуальный, манипулятивный. Восприятие и понимание в процессе общения. Механизмы взаимопонимания в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия. Механизмы «заражения», «внушения», «убеждения» и «подражания» и их роль в процессе общения. Понятие об «аттракции» и ее влияние на развитие процесса общения.

Раздел 3. Прикладные аспекты психологии общения

Межличностное взаимодействие в педагогическом общении. Психологические основы педагогического общения. Методы исследования педагогического общения. Роли и ролевые ожидания в педагогическом общении. Механизмы взаимопонимания. Общение педагога с родителями школьников. Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения. Этические принципы общения. Определение понятий «этика общения» и «культура общения». Ценности общения. Ценностная ориентация процесса общения, общекультурные ценности. Этические принципы общения: сохранение достоинства партнера по общению, право партнера на ошибку и возможность ее исправления, толерантность, доверие к людям.

Раздел 4. Психология конфликта

Понятие «конфликта». Причины конфликтов в общении. Виды конфликтов: 9 внутренние и внешние, межличностные и межгрупповые,

социальные, потенциальные и актуальные, прямые и опосредованные, конструктивные и деструктивные, вертикальные и горизонтальные, предметные и личностные, ролевые, мотивационные. Виды, структура, предпосылки возникновения конфликта. Стадии протекания конфликта.

Раздел 5. Оптимизация процесса общения

Методы развития коммуникативных способностей. Правила ведения беседы. Этика поведения. Техники для выявления скрытых мотивов и интересов собеседников. Техники поведения в ситуации конфликта, просьбы и отказа. Техники влияния и противодействия. Техники активного слушания. Техники налаживания контакта. Активные методы повышения коммуникативной компетентности: Т-группы, группы личностного роста, группы сенситивности.

4. ПРИМЕРЫ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

1. Какое общение можно назвать опосредованным

- А) разговор по телефону;
- Б) разговор с визуальным контактом;
- В) СМС общение.

2. Общение посредством человеческой речи называется

- А) вербальным;
- Б) невербальным.

3. Как называется тактика поведения в конфликте, при которой допускается выдвижение ультиматумов, угрозы, шантаж, приказы.

- А) тактика захвата объекта конфликта;
- Б) тактика психологического насилия;
- В) тактика давления.

4. Тон собеседников в эффективной беседе должен быть:

- А) сухим, официальным;
- Б) дружелюбно – деловым;
- В) шутливым, располагающим;
- Г) пусть тон выберет собеседник.

5. Оцените правильность высказывания, ответив: да или нет

«В процессе беседы не следует подстраиваться под психологическое состояние собеседника, т.к. решая деловые вопросы, ваш партнер должен уметь абстрагироваться от своих личных проблем»

6. При каком типе взаимодействия партнеры по общению заинтересованы в достижении только собственного успеха

- А) компромисс;
- Б) избегание;
- В) конкуренция;
- Г) противоборство.

7. Общение между двумя людьми называют

- А) групповое;
- Б) массовое;
- В) диалогическое.

8. Что свойственно манипуляторному стилю общения

- А) имеет тайный характер намерений;
- Б) вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка;
- В) предполагает ясность внутренних приоритетов;
- Г) используется духовно зрелыми речевыми партнерами.

9. Какие условия должны быть соблюдены для преодоления всех барьеров общения

- А) понимание целей партнера;
- Б) все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения;
- В) понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения;
- Г) знание индивидуальных особенностей партнера.

10. Согласно французской пословице, чем является умение сказать человеку то, что он сам о себе думает

- А) взаимодействием;
- Б) лестью;
- В) мотивом общения
- Г) критикой.

11. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других

- А) примитивное;
- Б) закрытое;
- В) ролевое;
- Г) открытое.

12. К эффективным приёмам слушания не относят:

- А) активная поза слушающего
- Б) умение задавать уточняющие вопросы
- В) активное слушание
- Г) нерелексивное слушание +

13. Посадка на кончике стула с выпрямленной спиной:

- А) самоуверенность, благодушные настроения, нет готовности к деятельности;
- Б) напряжённость, сосредоточенность;
- В) высокая степень заинтересованности в предмете разговора;
- Г) недостаток дисциплины, бесцеремонность, лень.

5. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Корягина, Н. А.* Психология общения / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 440 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03322-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/469164>

2. *Лавриненко, В. Н.* Психология общения / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова ; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 350 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9324-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/469816>

3. *Леонов, Н. И.* Психология общения / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/474640>

4. *Садовская, В. С.* Основы коммуникативной культуры. Психология общения / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 169 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06390-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/470902>

5. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06495-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/474135>

Интернет-ресурсы

База профессиональных данных «Мир психологии» – Режим доступа: <http://psychology.net.ru/>

Единое окно доступа к образовательным ресурсам – свободный доступ к интегральному каталогу образовательных интернет-ресурсов и к электронной библиотеке учебно-методических материалов для общего и профессионального образования (Психология). Режим доступа: http://window.edu.ru/catalog/?p_rubr=2.2.77.2

Научная электронная библиотека - www.elibrary.ru База данных статей из области психологии.

Soc.Lib.ru. – материалы по социологии, психологии и управлению. Сайт предназначен исключительно для научно-исследовательских целей, информирования общественности о научных разработках специалистов и прогрессивного развития мировой гуманитарной науки. Режим доступа <http://soc.lib.ru/>