

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Минцаев Магомед Шавалович

Должность: Ректор

Дата подписания: 11.11.2023 19:41:59

Уникальный программный ключ:

236bcc35c296f119d6aafdc22836b21db52dbc07971a86865a5825f9fa4304cc

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Грозненский государственный нефтяной технический университет  
имени академика М. Д. Миллионщикова**

Факультет среднего профессионального образования

УТВЕРЖДЕН  
на заседании ПЦК

«30» 06 2022 г., протокол № 9

Председатель ПЦК

  
М.Э. Дигаева

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

ОГСЭ 05 «Психология общения»

**Специальность**

*13.02.07 Электроснабжение (по отраслям)*

**Квалификация**

*Техник*

Составитель  Л.М. Хамдиева

Грозный – 2022г.

**ПАСПОРТ  
ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ  
«Психология общения»**

<i>№ n/n</i>	<i>Контролируемые разделы (темы) дисциплины</i>	<i>Код контролируемой компетенции (или ее части)</i>	<i>Наименование оценочного средства</i>
1.	Общение как предмет научного знания	ОК 1-11	Коллоквиум
2.	Общение как восприятие людьми друг друга. Перцептивная сторона общения.	ОК 1-11	Коллоквиум
3.	Общение как взаимодействие. Интерактивная сторона общения.	ОК 1-11	Коллоквиум,
4.	Общение как обмен информацией. Коммуникативная сторона общения.	ОК 1-11	Коллоквиум
5.	Психологические особенности общения	ОК 1-11	Коллоквиум Тест
6.	Роль и ролевые ожидания в общении	ОК 1-11	Коллоквиум,
7.	Формы делового общения и их характеристики	ОК 1-11	Коллоквиум Реферат
8.	Техники и приемы эффективного общения	ОК 1-11	Коллоквиум
9.	Конфликт: его сущность и основные характеристики	ОК 1-11	Коллоквиум, Тест
10.	Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция	ОК 1-11	Коллоквиум
11.	Педагогический конфликт	ОК 1-11	Коллоквиум,
12.	Этика и ее роль в жизни человека	ОК 1-11	Коллоквиум Реферат

## ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Краткая характеристика оценочного средства</i>	<i>Представление оценочного средства в фонде</i>
1.	<i>Коллоквиум</i>	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися	Вопросы по темам / разделам дисциплины
2.	<i>Реферат</i>	Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы	Тематика рефератов
4.	<i>Тест</i>	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	Фонд тестовых заданий
5.	<i>Зачет</i>	Итоговая форма оценки знаний	Вопросы к зачету, комплект билетов к зачету

## ВОПРОСЫ ДЛЯ КОЛЛОКВИУМОВ

№ п/п	<b>Наименование раздела дисциплины</b>	<b>Вопросы</b>
<b>1.</b>	Общение как предмет научного знания	Назовите основные стороны общения и объясните их взаимосвязь. Раскройте сущность общения как процесса. Назовите цели и задачи общения, его содержание. Раскройте функции общения.
<b>2.</b>	Общение как восприятие людьми друг друга. Перцептивная сторона общения.	Перцептивная сторона общения: понятие, примеры, значение. Основные функции Перцептивная сторона общения. Перцептивный компонент: роль и значение.
<b>3.</b>	Общение как взаимодействие. Интерактивная сторона общения.	Общение как взаимодействие людей друг с другом. Важность интерактивной стороны общения. Ситуации и структура взаимодействия. Виды стратегий взаимодействия
<b>4.</b>	Общение как обмен информацией. Коммуникативная сторона общения.	Почему эффективность общения связывают с коммуникативной стороной. Каковы роль и место коммуникативной функции общения в профессиональной деятельности, в межличностном общении. Структура коммуникативного процесса и основные его составляющие. Организация коммуникативного процесса.

5.	Психологические особенности общения	Понятие «общение», его функции и виды. Структура общения. Формы проявления и функции общения Специфика взаимопонимания между людьми
6.	Роль и ролевые ожидания в общении	Роль и ролевые ожидания в общении. Масштаб роли и способ ее получения. Ролевые ожидания и конфликты.
7.	Формы делового общения и их характеристики	Формы делового общения, их особенности. Понятие и формы «барьеров общения», пути их преодоления. Деловая беседа. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений. Аргументация.
8.	Техники и приемы эффективного общения	Техники общения, их характеристика и назначение. Манипуляции в общении. Сущность рефлексивного и нерефлексивного слушания. Приемы эффективного слушания.
9.	Конфликт: его сущность и основные характеристики	Конфликт: его сущность и основные структурные характеристики. Понятие конфликта. Типы конфликтогенных действий. Классификация конфликтов. Возникновение конфликта. Последствия конфликтов
10.	Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция.	Особенности эмоционального реагирования в конфликтах. Гнев и агрессия. Разрядка эмоций. Эмоциональные источники конфликта. Агрессивное поведение как проявление конфронтации. Способы и методики, направленные на регуляцию эмоционального состояния.
11.	Педагогический конфликт	Педагогический конфликт: его сущность, типы, виды. Основные причины педагогических конфликтов. Влияние эго-состояния педагога на ход конфликта и стратегии его разрешения. Разрешение конфликтов.
12.	Этика и ее роль в жизни человека	Понятие и предмет этики. Роль этики в формировании представлений человека об окружающем его мире. Происхождение морали, ее роль в жизни человека и общества. Этика как область научного знания.

### Критерии оценки ответов на коллоквиумах:

- Оценка **«отлично»** выставляется, если обучающийся свободно, с глубоким знанием материала, правильно, последовательно и полно выберет тактику действий, и ответит на дополнительные вопросы по психологии общения.

- Оценка **«хорошо»** выставляется, если обучающийся достаточно убедительно, с несущественными ошибками в теоретической подготовке и достаточно освоенными умениями по существу правильно ответил на вопрос с дополнительными комментариями педагога или допустил небольшие погрешности в ответе.

- Оценка **«удовлетворительно»** выставляется, если обучающийся недостаточно уверенно, с существенными ошибками в теоретической подготовке и слабо освоенными умениями ответил на вопросы ситуационной задачи. Только с помощью наводящих вопросов преподавателя справился с вопросами разрешения производственной ситуации, не уверенно отвечал на дополнительно заданные вопросы. С затруднениями, он все же сможет при необходимости решить подобную ситуационную задачу на практике.

- Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется, если студент только имеет очень слабое представление о предмете и недостаточно, или вообще не освоил умения по разрешению производственной ситуации. Допустил существенные ошибки в ответе на большинство вопросов ситуационной задачи, неверно отвечал на дополнительно заданные ему вопросы, не может справиться с решением подобной ситуационной задачи на практике.

### **ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ**

1. Деловые переговоры — основная форма делового общения.
2. Нравственные нормы делового общения.
3. Стили и формы делового общения.
4. Мораль и нравственность как универсальные способы духовно-практического освоения действительности.
5. Этикет в деятельности современного делового человека.
6. Гуманность личности как основа здоровья и счастья человека.
7. Нравственные нормы, принципы, общественное мнение как инструменты морального регулирования.

### **Критерии оценки:**

- оценка **«отлично»** ставится, в случае если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

- оценка **«хорошо»** – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

- оценка **«удовлетворительно»** имеются существенные отступления от

требований к реферированию. Тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

- оценка **«неудовлетворительно»** – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

**ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ**  
**«Психологические особенности общения»**

**Вариант 1**

**1. Согласны ли вы с определением:**

Общение — сложный, многогранный процесс взаимодействия двух и более людей, процесс обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания и взаимного понимания.

- а) да
- б) нет.

**2. Какая из функций общения подтверждает слова русского мыслителя П.Я. Чаадаева о том, что люди, лишённые общения с другими созданиями, не размышляли бы о своей природе, а щипали траву:**

- а) прагматическая;
- б) формирующая;
- в) подтверждения;
- г) организации и поддержания межличностных отношений;
- д) внутриличностная.

**3. К видам общения относятся:**

- а) «контакт масок»;
- б) вербальное общение;
- в) ролевое общение;
- г) деловое общение;
- д) невербальное общение
- е) светское общение;
- ж) все ответы верны;
- з) все ответы неверны.

**4. Из предложенных характеристик выберите те, которые по смыслу соответствуют:**

- 1) общению;
- 2) деловому общению;
- 3) ролевому общению;
- 4) светскому общению.

А. Сложный многогранный процесс взаимодействия, обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания, взаимного понимания друг друга.

Б. Общение, участники которого являются представителями некоторой социальной категории. Люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях.

В. Общение не предусматривает понимания личности собеседника. Достаточно знать способ поведения, предписанный обществом.

Г. Общение, обеспечивающее успех общего дела и создающее условия для сотрудничества людей.

**5. Укажите правильный ответ. Признак открытости — это:**

- а) расстегнутый пиджак;
- б) скрещенные ноги;
- в) открытые ладони рук, развернутые навстречу собеседнику;
- г) неполная посадка на стуле;
- д) все ответы верны;
- е) все ответы неверны.

**6. Влияние на первое впечатление о человеке оказывает:**

- а) образование;
- б) социальный статус;
- в) внешний вид;
- г) возраст;
- д) манера поведения;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы неверны.

**7. Приписывание приятному человеку своих достоинств, а неприятному — своих недостатков называется:**

- а) «эффектом ореола»;
- б) «эффектом проекции»;
- в) «эффектом упреждения».

**8. В каких ситуациях эффективно использовать перефразирование:**

- а) в конце телефонного разговора, если собеседник должен что-то сделать сразу же после завершения разговора;
- б) в процессе переговоров, когда требуется полное понимание желаний партнера;
- в) в ситуациях, когда протекает острая дискуссия;
- г) в ситуациях, когда партнер хочет найти понимание со стороны собеседника.

**9. Э. Берн выделил три способа поведения:**

- 1) родитель;
- 2) ребенок;
- 3) взрослый.

*Какие характеристики соответствуют этим способам поведения?*

А. Трезво, реально анализирует ситуацию, логически мыслит, не поддается эмоциям. В общении проявляет максимум внимания.

Б. Все знает, все понимает, никогда не сомневается, со всех требует, за все отвечает. Интонации обвиняющие. Выражение лица нахмуренное, обеспокоенное. Часто в разговоре использует «указующий перст».

В. Эмоциональный, импульсивный, нелогичный, непредсказуемый, спонтанно подвижный.

**10. Какая из сторон общения характеризуется следующим определением:**

*«Общение, которое проявляется во взаимном обмене информацией между партнерами, передаче и приеме знаний, мнений, чувств»:*

- а) коммуникативная сторона общения;
- б) интерактивная сторона общения;
- в) перцептивная сторона общения

## **Вариант 2**

**1. Выберите позиции, от которых зависит понимание получаемой информации:**

- а) от личных особенностей говорящего;
- б) от отношения говорящего к слушающему;
- в) от ситуации, в которой протекает общение;
- г) от отношения слушающего к говорящему;
- д) от личных особенностей слушающего;
- е) все позиции верны;
- ж) все позиции неверны.

**2. Какой уровень коммуникативного барьера непонимания проявляется в следующей ситуации. Малыш в ванне пускает кораблик. Мама его спрашивает: «Леша, почему твой кораблик плавает?» И в ответ слышит: «Потому что он красивый!»**

- а) семантический барьер;
- б) стилистический барьер;
- в) логический барьер.

### **3. Кинесика изучает:**

- а) прикосновения в процессе общения;
- б) внешнее проявление человека;
- в) расположение собеседников в пространстве.

### **4. Жест закрытости проявляется обычно в позиции:**

- а) руки, скрещенные на груди;
- б) руки на бедрах;
- в) рука, поддерживающая подбородок.

### **5. Из предложенных характеристик выберите те, которые по смыслу соответствуют:**

- 1) коммуникативной стороне общения;
- 2) интерактивной стороне общения;
- 3) перцептивной стороне общения.

А. Общение, заключающееся в организации межличностного взаимодействия.

Б. Общение, которое проявляется во взаимном обмене информацией между партнерами, передаче и приеме знаний, мнений, чувств.

В. Общение проявляется через восприятие, понимание и оценку людьми друг друга.

### **6. Какие позиции работника сферы обслуживания в процессе беседы с клиентом способствуют эффективному общению:**

- а) обдумывает, как бы поэффектнее показать свою начитанность;
- б) делает замечания, комментирует сказанное, перебивает;
- в) внимательно слушает, не перебивает, дает возможность высказаться до конца;
- г) проявляет искреннюю заинтересованность к словам клиента и его критическим замечаниям;
- д) сосредоточен на своих личных проблемах.

### **7. Какие понятия по смыслу соответствуют:**

- а) «рефлексивному» слушанию;
- б) «нерефлексивному» слушанию?

1. Умение внимательно слушать, молча, не вмешиваясь в речь собеседника своими комментариями.

2. Слушание, в процессе которого происходит расшифровка смысла сообщения при установлении активной обратной связи с говорящим.

**8. В каких случаях может быть эффективно «нерефлексивное» слушание:**

- а) у коллеги плохое настроение и нет желания разговаривать;
- б) другу (подруге) необходимо высказаться о «наболевшем»;
- в) подчиненный стремится получить активную поддержку со стороны руководителя;
- г) коллега переполнен эмоциями по поводу предстоящей аттестации и стремится как можно скорее высказать свое отношение к этим событиям.

**9. Психологическими механизмами восприятия являются:**

- 1) идентификация;
- 2) эмпатия;
- 3) аттракция;
- 4) рефлексия.

*Какие характеристики соответствуют по смыслу данным механизмам восприятия.*

А. Эмоциональный отклик на проблемы партнера; умение представить, что происходит внутри человека, что он переживает, как оценивает события.

Б. Представляет форму познания другого человека, основанную на возникновении к нему положительных чувств.

В. Отождествление себя с партнером. На основе попытки постановки себя на его место происходит понимание поведения, привычек другого человека.

Г. Способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению. Это не только знание другого, но и знание того, как другой понимает нас.

**10. Отметьте позиции, которые способствуют успеху делового общения:**

- а) учитывать интересы собеседника;
- б) говорить только о себе;
- в) видеть положительное в собеседнике;
- г) ориентироваться на ситуацию и обстановку; д) находить общее с собеседником;
- е) выделять свое «я»;
- ж) проявлять искренность и доброжелательность; з) навязывать свою точку зрения;
- и) не забывать о «золотом» правиле нравственности.

## ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ

«Конфликт: его сущность и основные характеристики»

### *Вариант 1*

#### **1. Какая из характеристик по смыслу соответствует понятиям:**

- а) конфликт;
- б) внутриличностный конфликт;
- в) межличностный конфликт;
- г) межгрупповой конфликт;
- д) конфликт между группой и личностью?

1. Конфликт, возникающий между людьми из-за несовместимости их взглядов, интересов, целей.

2. Столкновение противоположно направленных целей, позиций, мнений, взглядов партнеров по общению.

3. Состояние неудовлетворенности человека какими-либо обстоятельствами его жизни, связанное с наличием у него противоречащих друг другу интересов, стремлений, потребностей.

4. Столкновение противоположно направленных интересов различных групп.

5. Противоречия, возникающие между ожиданиями отдельной личности и сложившимися в группе нормами общения.

#### **2. Отметьте причины, способствующие возникновению конфликта:**

- а) многословие одного из партнеров;
- б) коммуникативные барьеры;
- в) личностно-индивидуальные особенности партнера; г) бестактность;
- д) неконтролируемость эмоционального состояния; е) все ответы верны;
- ж) все ответы неверны.

#### **3. Конфликтная ситуация — это:**

- а) открытое противостояние взаимоисключающих интересов; б) накопившиеся противоречия;
- в) стечения обстоятельств.

#### **4. Конфликтогены — это слова, действия (бездействия), которые:**

- а) способствуют возникновению конфликта;
- б) препятствуют возникновению конфликта;
- в) помогают разрешить конфликт.

#### **5. Укажите стиль (тактику) поведения в конфликте при низком значении «Напористости» и высоком значении «Партнерства»:**

- а) избегание
- б) соперничество
- в) приспособление

г) компромисс

д) сотрудничество

**6. «Поиск решения, удовлетворяющий интересы двух сторон» — это:**

а) компромисс;

б) сотрудничество;

в) избегание;

г) соперничество;

д) приспособление.

**7. Из предложенных характеристик выберите те, которые по смыслу соответствуют: а) сотрудничеству; б) компромиссу; в) избеганию; г) соперничеству; д) приспособлению.**

1. Открытая борьба за свои интересы.

2. Поиск решения, удовлетворяющий интересы двух сторон.

3. Стремление выйти из конфликта, не решая его.

4. Урегулирование разногласий через взаимные уступки.

5. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами.

8. Укажите стиль (тактику) поведения в конфликте при среднем значении «Напористости» и среднем значении «Партнерства»:

1) компромисс

2) сотрудничество

3) соперничество

4) приспособление

5) избегание

**9. Какая стратегия поведения позволяет выработать навыки слушания, приобрести опыт совместной работы, навыки аргументации, выработать умения сдерживать свои эмоции:**

а) компромисс;

б) сотрудничество;

в) избегание;

г) приспособление;

д) соперничество.

**10. Укажите позиции, которые соответствуют приспособлению:**

а) правда на вашей стороне;

б) недостаток власти для решения проблемы желаемым способом;

в) лучше сохранить добрые отношения с партнером, чем отстаивать свою точку

г) открытое обсуждение проблем приведет к ухудшению ситуации;

д) предмет разногласия неважен и случившееся не особо волнует.

## Вариант 2

### 1. Укажите позиции правильного поведения в условиях конфликтной ситуации:

- а) настаивая на своем предложении, не отвергайте предложения партнера, рассматривайте все предложения и оценивайте все «за» и «против»;
- б) демонстрируйте свое превосходство;
- в) не позволяйте себе отвечать агрессией на агрессию;
- г) независимо от результата разрешения конфликта старайтесь не разрушать отношения с партнером;
- д) старайтесь как можно чаще обращать внимание на отрицательное эмоциональное состояние партнера: «Что ты злишься?»; «Не надо так нервничать!»;
- е) предлагайте партнеру включать механизм идентификации: «Если бы вы были на моем месте, какие действия предприняли бы?»

### 2. Чего нельзя допускать в условиях конфликта:

- а) преувеличивать свои заслуги;
- б) обрушивать на партнера множество претензий; в) исходить из добрых намерений партнера;
- г) видеть все только со своей позиции;
- д) учитывать интересы партнера по общению; е) критически оценивать партнера.

### 3. Дайте определение следующих понятий:

1 — оппонент;

2 — объект конфликта;

3 — конфликтная ситуация;

4 — инцидент

а) противоборство двух или нескольких сторон, каждая из которых имеет свои цели, мотивы, средства и способы решения лично значимой проблемы

б) практические действия участников конфликтной ситуации, которые характеризуются бескомпромиссностью поступков и направлены на обязательное овладение объектом обостренного встречного интереса

в) субъект, непосредственно вовлеченный в конфликт, имеющий точку зрения, взгляды, убеждения, аргументы, которые противоположны, отличны от основных, исходных или по сравнению с вашими

г) предмет, явление, событие, проблема, цель, действия, вызывающие к жизни конфликтную ситуацию и конфликт

### 4. Укажите составные элементы формулы конфликта:

- а) участники
- б) объекты

- в) индивид
- г) конфликтная ситуация
- д) рабочая группа
- е) инцидент

**5. Укажите последовательность стадий протекания конфликта:**

- а) конфликтные действия
- б) переход потенциального конфликта в реальный
- в) снятие или разрешение конфликта
- г) потенциальное формирование противоречивых интересов, ценностей, норм

**6. Укажите стиль (тактику) поведения в конфликте при низком значении «Напористости» и низком значении «Партнерства»:**

- а) приспособление
- б) избегание
- в) сотрудничество
- г) компромисс
- д) соперничество

**7. Определите, какая ситуация характеризует:**

- а) внутриличностный конфликт;
- б) межличностный конфликт.

1. Конфликт, возникающий у руководителя организации в результате проявления родственных чувств к одному из подчиненного и служебного долга.

2. Конфликт между руководителем и подчиненным по поводу премирования.

**8. Укажите стиль (тактику) поведения в конфликте при высоком значении**

**«Напористости» и высоком значении «Партнерства»:**

- а) компромисс
- б) приспособление
- в) избегание
- г) соперничество
- д) сотрудничество

**9. Укажите стиль (тактику) поведения в конфликте при высоком значении**

**«Напористости» и низком значении «Партнерства»:**

- а) сотрудничество
- б) приспособление
- в) соперничество
- г) избегание
- д) компромисс

**10. Укажите позиции, которые соответствуют компромиссу.**

1. Одна из сторон обладает достаточной властью и авторитетом.
2. Обе стороны обладают одинаковой властью.
3. Обе стороны желают одного и того же, и удовлетворение этого желания имеет большое значение.
4. Когда иного выбора нет и терять уже нечего.
5. Возможность выработать временное решение, так как на выработку другого нет времени.
6. Одна из сторон считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов.

**Критерии оценивания тестовых работ:**

- оценка «2» - за 20-40% правильно выполненных заданий,
- оценка «3» - за 50-70% правильно выполненных заданий,
- оценка «4» - за 70-85% правильно выполненных заданий,
- оценка «5» - за правильное выполнение более 85% заданий.

## **Вопросы к I-ой аттестации по учебной дисциплине «Психология общения»**

1. Принцип единства общения и деятельности, исследования взаимосвязи общения и деятельности в отечественной психологии.
2. Общение как взаимодействие. Западные подходы к взаимодействию (интеракционизм, необихевиоризм, транзактный анализ).
3. Формы организации совместной деятельности, их влияние на характер общения.
4. Проблема общения в трудах В.Н. Мясищева.
5. Общение как коммуникация, структура коммуникативного процесса.
6. Вербальные и невербальные компоненты коммуникации.
7. Обратная связь в общении.
8. Педагогическое общение.
9. Схема искреннего выражения чувств. Придумать ситуацию и выразить чувства по схеме.
10. Общепсихологический и социально-психологический подходы к изучению общения.
11. Основные характеристики взаимодействия людей. Виды и типы взаимодействия.
12. Базовая техника проведения групповой дискуссии (Д. Дан).
13. Проблема общения в трудах Б. Г. Ананьева.
14. Классификации коммуникативных барьеров и их характеристика.
15. Общая характеристика основных знаковых систем невербальной коммуникации.
16. Представленность личности в общении (самораскрытие, самопредъявление, психология имиджа).
17. Феномен понимания в межличностном общении.
18. Механизмы взаимопонимания (идентификация, эмпатия, рефлексия).
19. Эффекты межличностного восприятия.
20. Каузальная атрибуция как содержательная сторона межличностного восприятия. Зарубежные и отечественные исследования феномена каузальной атрибуции.
21. Возрастные, индивидуальные и профессиональные особенности восприятия человека человеком.
22. Классификации уровней и видов общения. Их психологическая характеристика.
23. Формирование первого впечатления о другом человеке как о личности. Исследования первого впечатления о человеке.

24. Феномен межличностной аттракции, психологические исследования аттракции, внутренние и внешние факторы аттракции.

25. Механизмы воздействия в процессе общения.

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Грозненский государственный нефтяной технический университет**

**им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 1**

1. Общение как коммуникация, структура коммуникативного процесса.
2. Принцип единства общения и деятельности, исследования взаимосвязи общения и деятельности в отечественной психологии.
3. Обратная связь в общении.
4. Механизмы воздействия в процессе общения.

**Преподаватель**

**Л.М. Хамдиева**

**Председатель ПЦК**

**М.Э. Дигаева**

---

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет**

**им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 2**

1. Формирование первого впечатления о другом человеке как о личности.
2. Классификации коммуникативных барьеров и их характеристика
3. Педагогическое общение.
4. Формы организации совместной деятельности, их влияние на характер общения.

**Преподаватель**

**Л.М. Хамдиева**

**Председатель ПЦК**

**М.Э. Дигаева**

---

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет**

**им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 3**

1. Формы организации совместной деятельности, их влияние на характер общения.
2. Базовая техника проведения групповой дискуссии (Д. Дан).
3. Основные характеристики взаимодействия людей. Виды и типы взаимодействия.
4. Общение как восприятия людьми друг друга.

**Преподаватель**

**Л.М. Хамдиева**

**Председатель ПЦК**

**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_ 1 \_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 4**

1. Классификации коммуникативных барьеров и их характеристика.
2. Педагогическое общение.
3. Общение как коммуникация, структура коммуникативного процесса
4. Механизмы воздействия в процессе общения.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

---

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_ 1 \_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 5**

1. Возрастные, индивидуальные и профессиональные особенности восприятия человека человеком.
2. Общепсихологический и социально-психологический подходы к изучению общения.
3. Обратная связь в общении.
4. Общение как взаимодействие. Западные подходы к взаимодействию (интеракционизм, необихевиоризм, транзактный анализ).

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

---

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_ 1 \_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 6**

1. Схема искреннего выражения чувств. Придумать ситуацию и выразить чувства по схеме.
2. Представленность личности в общении (самораскрытие, самопредъявление, психология имиджа).
3. Классификации уровней и видов общения. Их психологическая характеристика.
4. Механизмы воздействия в процессе общения.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 7**

1. Классификации уровней и видов общения. Их психологическая характеристика.
2. Феномен межличностной аттракции, психологические исследования аттракции, внутренние и внешние факторы аттракции.
3. Проблема общения в трудах Б. Г. Ананьева.
4. Обратная связь в общении.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

---

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 8**

1. Общение как коммуникация, структура коммуникативного процесса.
2. Принцип единства общения и деятельности, исследования взаимосвязи общения и деятельности в отечественной психологии.
3. Обратная связь в общении.
4. Механизмы воздействия в процессе общения.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

---

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 9**

1. Вербальные и невербальные компоненты коммуникации.
2. Общение как коммуникация, структура коммуникативного процесса.
3. Схема искреннего выражения чувств. Придумать ситуацию и выразить чувства по схеме.
4. Механизмы воздействия в процессе общения

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 10**

1. Формирование первого впечатления о другом человеке как о личности.
2. Базовая техника проведения групповой дискуссии (Д. Дан).
3. Основные характеристики взаимодействия людей. Виды и типы взаимодействия.
4. Вербальные и невербальные компоненты коммуникации

**Преподаватель**

**Л.М. Хамдиева**

**Председатель ПЦК**

**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 11**

1. Общение как коммуникация, структура коммуникативного процесса.
2. Принцип единства общения и деятельности, исследования взаимосвязи общения и деятельности в отечественной психологии.
3. Обратная связь в общении.
4. Механизмы воздействия в процессе общения.

**Преподаватель**

**Л.М. Хамдиева**

**Председатель ПЦК**

**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 12**

1. Формы организации совместной деятельности, их влияние на характер общения.
2. Базовая техника проведения групповой дискуссии (Д. Дан).
3. Основные характеристики взаимодействия людей. Виды и типы взаимодействия.
4. Общение как восприятия людьми друг друга.

**Преподаватель**

**Л.М. Хамдиева**

**Председатель ПЦК**

**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 13**

1. Классификации коммуникативных барьеров и их характеристика.
2. Педагогическое общение.
3. Общение как коммуникация, структура коммуникативного процесса
4. Механизмы воздействия в процессе общения.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 14**

1. Общение как коммуникация, структура коммуникативного процесса.
2. Принцип единства общения и деятельности, исследования взаимосвязи общения и деятельности в отечественной психологии.
3. Обратная связь в общении.
4. Механизмы воздействия в процессе общения.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 15**

1. Возрастные, индивидуальные и профессиональные особенности восприятия человека человеком.
2. Общепсихологический и социально-психологический подходы к изучению общения.
3. Обратная связь в общении.
4. Общение как взаимодействие. Западные подходы к взаимодействию (интеракционизм, необихевиоризм, транзактный анализ).

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 16**

1. Формы организации совместной деятельности, их влияние на характер общения.
2. Базовая техника проведения групповой дискуссии (Д. Дан).
3. Основные характеристики взаимодействия людей. Виды и типы взаимодействия.
4. Общение как восприятия людьми друг друга.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 17**

1. Классификации коммуникативных барьеров и их характеристика.
2. Педагогическое общение.
3. Общение как коммуникация, структура коммуникативного процесса
4. Механизмы воздействия в процессе общения.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 18**

1. Общение как коммуникация, структура коммуникативного процесса.
2. Принцип единства общения и деятельности, исследования взаимосвязи общения и деятельности в отечественной психологии.
3. Обратная связь в общении.
4. Механизмы воздействия в процессе общения.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 19**

1. Этапы процесса обмена информацией. Обратная связь в коммуникативном процессе.
2. Потребности и мотивы, реализуемые в общении.
3. Какие техники вербализации вы знаете? Приведите примеры.
4. Эффекты и точность социальной перцепции.

**Преподаватель**

**Л.М. Хамдиева**

**Председатель ПЦК**

**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 20**

1. Формы организации совместной деятельности, их влияние на характер общения.
2. Базовая техника проведения групповой дискуссии (Д. Дан).
3. Основные характеристики взаимодействия людей. Виды и типы взаимодействия.
4. Общение как восприятия людьми друг друга.

**Преподаватель**

**Л.М. Хамдиева**

**Председатель ПЦК**

**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 21**

1. Общение как коммуникация, структура коммуникативного процесса.
2. Принцип единства общения и деятельности, исследования взаимосвязи общения и деятельности в отечественной психологии.
3. Обратная связь в общении.
4. Механизмы воздействия в процессе общения.

**Преподаватель**

**Л.М. Хамдиева**

**Председатель ПЦК**

**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 22**

1. Возрастные, индивидуальные и профессиональные особенности восприятия человека человеком.
2. Общепсихологический и социально-психологический подходы к изучению общения.
3. Обратная связь в общении.
4. Общение как взаимодействие. Западные подходы к взаимодействию (интеракционизм, необихевиоризм, транзактный анализ).

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 23**

1. Общение как коммуникация, структура коммуникативного процесса.
2. Принцип единства общения и деятельности, исследования взаимосвязи общения и деятельности в отечественной психологии.
3. Обратная связь в общении.
4. Механизмы воздействия в процессе общения.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 24**

1. Классификации коммуникативных барьеров и их характеристика.
2. Педагогическое общение.
3. Общение как коммуникация, структура коммуникативного процесса
4. Механизмы воздействия в процессе общения.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_1\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 25**

1. Формы организации совместной деятельности, их влияние на характер общения.
2. Базовая техника проведения групповой дискуссии (Д. Дан).
3. Основные характеристики взаимодействия людей. Виды и типы взаимодействия.
4. Общение как восприятия людьми друг друга.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

## **Вопросы к II-ой аттестации по учебной дисциплине «Психология общения»**

1. Представления о диалогическом общении в отечественной психологии.
2. Гуманистическое общение и его понимание в гуманистической психологии.
3. Манипулятивное общение и воздействие. Способы противостояния манипуляции.
4. Техники активного слушания.
5. Педагогическое общение. Стили педагогического общения.
6. Психологическая характеристика воздействия и влияния в процессе общения. Сходство и различия содержания понятий.
7. Феномен личного влияния. Типы влияния.
8. Стратегии и тактики влияния.
9. Понятие отношений в психологической науке. Современная классификация типов отношений.
10. Психологическая характеристика общественных и психологических отношений.
11. Деловое общение.
12. Эффективное разрешение конфликтов в разных сферах жизнедеятельности.
13. Переговоры в процессе делового общения.
14. Компетентность в общении. Пути и способы ее развития.
15. Факторы успешного общения. Стили общения.
16. Убеждающее воздействие в общении.
17. Психологические особенности речевого общения.
18. Общение средствами искусства.
19. Общая характеристика социально-психологического тренинга. Тренинг общения: цели, задачи, особенности построения программы тренинга.
20. Понятие общения в отечественной психологии. Его виды и функции.
21. Приемы и техники успешного общения и конструктивного разрешения конфликтов.
22. Понятие педагогического конфликта.
23. Педагогические конфликты: причины, проблемы, источники и виды
24. Понятие этики и морали.
25. Деловой этикет в педагогической деятельности.
26. Коммуникативная культура. Искусство договариваться.
27. Правила культуры общения.
28. Общая характеристика педагогической культуры

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 1**

1. Задачи и место психологии в системе наук.
2. Понятия психология общения.
3. Виды общения.
4. Особенности вербальной коммуникации.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 2**

1. Характеристика общения.
2. Социально-психологическая природа общения.
3. Этика и культура поведения делового человека.
4. Функции вербального общения.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 3**

1. Коммуникативные барьеры в общении.
2. Понятие коммуникативной стороны общения.
3. Понятие конфликт, его сущность и основные характеристики.
4. Специфика коммуникации в человеческом общении.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет**

**им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_ 2 \_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 4**

1. Стратегия поведения в конфликтных ситуациях.
2. Уровень конфликтности.
3. Идентификация. Эмпатия. Рефлексия.
4. Взаимосвязь делового этикета и этики деловых отношений.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет**

**им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_ 2 \_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 5**

1. Общение как взаимодействие.
2. Понятие: этика и мораль.
3. Личностные факторы восприимчивости к психологическому воздействию.
4. Общение как восприятия людьми друг друга.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 6**

1. Правила общения по телефону.
2. Функции невербального общения.
3. Деловой этикет в профессиональной деятельности.
4. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичный выступлений

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 7**

1. Общения как обмен информацией.
2. Аттракция. Факторы, способствующие установлению аттракции
3. Трудности общения. Деформации общения.
4. Моральные принципы и нормы как основа эффективного Общения.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 8**

1. Механизмы психологической защиты в деловом и неформальном общении.
2. Функции невербального общения.
3. Понятие: этика и мораль.
4. Общение как восприятия людьми друг друга.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет**

**им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 9**

1. Ситуативная восприимчивость к психологическому воздействию.
2. Оптико-кинетическая система знаков.
3. Паралингвистические и экстралингвистические системы знаков.
4. Способы диагностики и выявления жизненного сценария.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет**

**им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 10**

1. Понятие конфликт, его сущность и основные характеристики.
2. Стратегия поведения в конфликтных ситуациях
3. Психологические основы механизма внушения.
4. Приемы убеждения. Требования к процессу убеждения. Основные правила.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 11**

1. Приемы внушения. Особенности суггестивного текста.
2. Сравнительный анализ отдельных механизмов психологического воздействия в деловом общении. Подражание. Заражение. Внушение. Убеждение.
3. Понятия психология общения.
4. Виды общения.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 12**

1. Каузальная атрибуция личности. Установки в восприятии человека человеком.
2. Место взаимодействия в структуре общения. Формы и нормы совместной деятельности.
3. Транзактный анализ Э. Берна. Типы взаимодействия: кооперация - конкуренция.
4. Потребности и мотивы, реализуемые в общении.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_" Семестр " \_\_\_\_\_" Аттестация " \_\_2\_\_"**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 13**

1. Теоретические концепции в психологии общения.
2. Манипуляция в процессе общения и противостояние манипуляции.
3. Какие техники вербализации вы знаете? Приведите примеры.
4. Типы жизненных сценариев. Условия формирования жизненного сценария.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_" Семестр " \_\_\_\_\_" Аттестация " \_\_2\_\_"**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 14**

1. Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе.
2. Ситуативная восприимчивость к психологическому воздействию.
3. Особенности общения в команде
4. Функции невербального общения.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 15**

1. Матрица убеждающей коммуникации К. Ховланда.
2. Личностные факторы восприимчивости к психологическому воздействию.
3. Функции вербального общения.
4. Коммуникативные барьеры в общении.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 16**

1. Виды общения (межличностное, деловое, духовное и т.д.).
2. Особенности вербальной коммуникации.
3. Трудности общения. Деформации общения.
4. Характеристика общения.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 17**

1. Типы жизненных сценариев. Условия формирования жизненного сценария.
2. Психологические особенности внушения.  
Приемы внушения.
3. Особенности суггестивного текста.
4. Сравнительный анализ отдельных механизмов психологического воздействия в деловом общении. Подражание. Заражение. Внушение. Убеждение.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 18**

1. Понятие коммуникативной стороны общения.
2. «Эффект одеяла». Стереотипизация. Этнические стереотипы. Точность межличностной перцепции.
3. Место взаимодействия в структуре общения. Формы и нормы совместной деятельности.
4. Специфика коммуникации в человеческом общении.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 19**

1. Этапы процесса обмена информацией. Обратная связь в коммуникативном процессе.
2. Потребности и мотивы, реализуемые в общении.
3. Какие техники вербализации вы знаете? Приведите примеры.
4. Эффекты и точность социальной перцепции.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 20**

1. Этапы процесса обмена информацией. Обратная связь в коммуникативном процессе.
2. Приемы внушения. Особенности суггестивного текста.
3. Каузальная атрибуция личности. Установки в восприятии человека человеком.
4. Место взаимодействия в структуре общения. Формы и нормы совместной деятельности.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 21**

1. Теория социального действия (Вебер, Сорокин), перенос во взаимодействии по Я. Щепаньскому.
2. Этапы процесса обмена информацией. Обратная связь в коммуникативном процессе.
3. Теоретические концепции в психологии общения.
4. Эффекты и точность социальной перцепции.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_ " Семестр " \_\_\_\_\_ " Аттестация " \_\_2\_\_ "**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 22**

1. Какие техники вербализации вы знаете? Приведите примеры.
2. Сравнительный анализ отдельных механизмов психологического воздействия в деловом общении.
3. Психологические основы механизма внушения.
4. Типы жизненных сценариев. Условия формирования жизненного сценария.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**  
**«Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**«Факультет среднего профессионального образования»**  
**Группа» \_\_" Семестр " \_\_\_\_\_" Аттестация " \_\_2\_\_"**  
**Дисциплина " Психология общения "**  
**Билет № 23**

1. Оптико-кинетическая система знаков. Паралингвистические и экстралингвистические системы знаков.
2. Способы диагностики и выявления жизненного сценария.
3. Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе.
4. Ситуативная восприимчивость к психологическому воздействию.

**Преподаватель**  
**Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева**  
**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**  
**«Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**«Факультет среднего профессионального образования»**  
**Группа» \_\_" Семестр " \_\_\_\_\_" Аттестация " \_\_2\_\_"**  
**Дисциплина " Психология общения "**  
**Билет № 24**

1. Аттракция. Факторы, способствующие установлению аттракции
2. Активное и пассивное слушание. Приемы слушания.
3. Правила общения по телефону.
4. Функции невербального общения.

**Преподаватель**  
**Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева**  
**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им.акад. М.Д. Миллионщикова**

**«Факультет среднего профессионального образования»**

**Группа» \_\_" Семестр " \_\_\_\_\_" Аттестация " \_\_2\_\_"**

**Дисциплина " Психология общения "**

**Билет № 25**

1. Особенности массовой коммуникации.
2. Особенности общения в команде.
3. Матрица убеждающей коммуникации К. Ховланда.
4. Личностные факторы восприимчивости к психологическому воздействию.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Вопросы к зачету по учебной дисциплине  
«Психология общения»**

1. Психологические особенности внушения.
2. Психологические основы механизма внушения.
3. Личностные факторы восприимчивости к психологическому воздействию.
4. Ситуативная восприимчивость к психологическому воздействию.
5. Механизмы психологической защиты в деловом и неформальном общении.
6. Приемы убеждения. Требования к процессу убеждения. Основные правила.
7. Приемы внушения. Особенности суггестивного текста.
8. Психологические особенности убеждения.
9. Сравнительный анализ отдельных механизмов психологического воздействия в деловом общении. Подражание. Заражение. Внушение. Убеждение.
10. Понимание социальной перцепции. Механизмы взаимоотношений в процессе общения.
11. Идентификация. Эмпатия. Рефлексия.
12. Каузальная атрибуция личности. Установки в восприятии человека человеком.
13. «Эффект одеяла». Стереотипизация. Этнические стереотипы. Точность межличностной перцепции.
14. Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе.
15. Матрица убеждающей коммуникации К. Ховланда.
16. Оптико-кинетическая система знаков. Паралингвистические и экстралингвистические системы знаков.
17. Место взаимодействия в структуре общения. Формы и нормы совместной деятельности.
18. Теория социального действия (Вебер, Сорокин), перенос во взаимодействии по Я. Щепаньскому.
19. Транзактный анализ Э. Берна. Типы взаимодействия: кооперация - конкуренция.
20. Коммуникативные барьеры в общении.
21. Виды общения (межличностное, деловое, духовное и т.д.).
22. Этапы процесса обмена информацией. Обратная связь в коммуникативном процессе.

23. Особенности массовой коммуникации.
24. Потребности и мотивы, реализуемые в общении.
25. Теоретические концепции в психологии общения.
26. Средства невербальной коммуникации. Визуальная, акустическая, тактильная, ольфакторная области.
27. Манипуляция в процессе общения и противостояние манипуляции.
28. Особенности общения в команде.
29. Правила общения по телефону.
30. Проксемика. Какую роль играет расположение собеседников в пространстве.
31. Особенности вербальной коммуникации.
32. Функции невербального общения.
33. Функции вербального общения.
34. Активное и пассивное слушание. Приемы слушания.
35. Какие техники вербализации вы знаете? Приведите примеры.
36. Типы жизненных сценариев. Условия формирования жизненного сценария.
37. Способы диагностики и выявления жизненного сценария.
38. Эффекты и точность социальной перцепции.
39. Аттракция. Факторы, способствующие установлению аттракции.
40. Трудности общения. Деформации общения.

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

**Факультет среднего профессионального образования**

Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_

Группа \_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет

**Билет № 1**

1. Виды общения (межличностное, деловое, духовное и т.д.).
2. Особенности вербальной коммуникации.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

**Факультет среднего профессионального образования**

Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_

Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_

**Билет № 2**

41. Функции вербального общения.

42. Коммуникативные барьеры в общении.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

**Факультет среднего профессионального образования**

Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_

Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_

**Билет № 3**

1. Психологические особенности убеждения.

2. Идентификация. Эмпатия. Рефлексия.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

**Факультет среднего профессионального образования**

Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_

Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_

**Билет № 4**

1. Матрица убеждающей коммуникации К. Ховланда.

2. Личностные факторы восприимчивости к психологическому воздействию.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

**Факультет среднего профессионального образования**

Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_

Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_

**Билет № 5**

1. Особенности массовой коммуникации.
2. Особенности общения в команде.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

**Факультет среднего профессионального образования**

Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_

Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_

**Билет № 6**

1. Правила общения по телефону.
2. Функции невербального общения.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

**Факультет среднего профессионального образования**

Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_

Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_

**Билет № 7**

- 1.Аттракция. Факторы, способствующие установлению аттракции
- 2.Активное и пассивное слушание. Приемы слушания.

**Преподаватель  
Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

**Факультет среднего профессионального образования**  
**Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_**  
**Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_**  
**Билет № 8**

- 1.Трудности общения. Деформации общения.
- 2.Ситуативная восприимчивость к психологическому воздействию.

**Преподаватель**  
**Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева**  
**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

**Факультет среднего профессионального образования**  
**Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_**  
**Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_**  
**Билет № 9**

- 1.Механизмы психологической защиты в деловом и неформальном общении.
- 2.Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе.

**Преподаватель**  
**Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева**  
**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

**Факультет среднего профессионального образования**  
**Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_**  
**Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_**  
**Билет № 10**

- 1.Оптико-кинетическая система знаков. Паралингвистические и экстралингвистические системы знаков.
- 2.Способы диагностики и выявления жизненного сценария.

**Преподаватель**  
**Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева**  
**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

**Факультет среднего профессионального образования**

Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_  
Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_  
Билет № 11

1. Типы жизненных сценариев. Условия формирования жизненного сценария.
2. Психологические особенности внушения

Преподаватель  
Председатель ПЦК

Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования  
Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_  
Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_  
Билет № 12

1. Психологические основы механизма внушения.
2. Приемы убеждения. Требования к процессу убеждения. Основные правила.

Преподаватель  
Председатель ПЦК

Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования  
Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_  
Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_  
Билет № 13

1. Приемы внушения. Особенности суггестивного текста.
2. Сравнительный анализ отдельных механизмов психологического воздействия в деловом общении. Подражание. Заражение. Внушение. Убеждение.

Преподаватель  
Председатель ПЦК

Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования

Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_  
Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_  
Билет № 14

1. Понимание социальной перцепции. Механизмы взаимоотношений в процессе общения.
2. Каузальная атрибуция личности. Установки в восприятии человека человеком.

Преподаватель  
Председатель ПЦК

Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования  
Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_  
Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_  
Билет № 15

1. «Эффект одеяла». Стереотипизация. Этнические стереотипы. Точность межличностной перцепции.
2. Место взаимодействия в структуре общения. Формы и нормы совместной деятельности.

Преподаватель  
Председатель ПЦК

Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

Факультет среднего профессионального образования  
Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_  
Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_  
Билет № 16

1. Теория социального действия (Вебер, Сорокин), перенос во взаимодействии по Я. Щепаньскому.
2. Транзактный анализ Э. Берна. Типы взаимодействия: кооперация - конкуренция.

Преподаватель  
Председатель ПЦК

Л.М. Хамдиева  
М.Э. Дигаева

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»

**Факультет среднего профессионального образования**  
**Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_**  
**Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_**  
**Билет № 17**

5. Этапы процесса обмена информацией. Обратная связь в коммуникативном процессе.
6. Потребности и мотивы, реализуемые в общении.

**Преподаватель**  
**Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева**  
**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**  
**Факультет среднего профессионального образования**  
**Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_**  
**Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_**  
**Билет № 18**

7. Теоретические концепции в психологии общения.
8. Средства невербальной коммуникации. Визуальная, акустическая, тактильная, ольфакторная области.

**Преподаватель**  
**Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева**  
**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**  
**Факультет среднего профессионального образования**  
**Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_**  
**Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_**  
**Билет № 19**

1. Манипуляция в процессе общения и противостояние манипуляции.
2. Проксемика. Какую роль играет расположение собеседников в пространстве.

**Преподаватель**  
**Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева**  
**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

**Факультет среднего профессионального образования**  
Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_  
Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_  
Билет № 20

1. Какие техники вербализации вы знаете? Приведите примеры.
2. Эффекты и точность социальной перцепции.

**Преподаватель**  
**Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева**  
**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

**Факультет среднего профессионального образования**  
Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_  
Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_  
Билет №21

1. Социально-психологическая природа общения.
2. Этика и культура поведения делового человека.

**Преподаватель**  
**Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева**  
**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

**Факультет среднего профессионального образования**  
Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_  
Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_  
Билет №22

1. Понятие коммуникативной стороны общения.
2. Специфика коммуникации в человеческом общении.

**Преподаватель**  
**Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева**  
**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**

**Факультет среднего профессионального образования**  
**Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_**  
**Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_**  
**Билет №23**

1. Понятие социальной группы.
2. Понятие конфликт, его сущность и основные характеристики.

**Преподаватель**  
**Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева**  
**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**  
**Факультет среднего профессионального образования**  
**Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_**  
**Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_**  
**Билет №24**

1. Взаимосвязь делового этикета и этики деловых отношений.
2. Общение как взаимодействие.

**Преподаватель**  
**Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева**  
**М.Э. Дигаева**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова»**  
**Факультет среднего профессионального образования**  
**Дисциплина \_\_ «Психология общения» \_\_\_\_\_**  
**Группа \_\_\_\_\_ Семестр \_\_\_\_\_ Зачет \_\_\_\_\_**  
**Билет №25**

1. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений.
2. Общение - как обмен информацией.

**Преподаватель**  
**Председатель ПЦК**

**Л.М. Хамдиева**  
**М.Э. Дигаева**

### **Критерии оценки:**

- **«зачтено»** выставляется студенту, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания учебной программы дисциплины и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

- **«не зачтено»** выставляется студенту, который не знает большей части основного содержания учебной программы дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий дисциплины и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.