



**УТВЕРЖДЕНО:**  
Ученым советом  
Института сервисных технологий  
Протокол № 5 от «27» января 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**ДИСЦИПЛИНЫ**

***ОП.08 ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ И КОНФЛИКТОЛОГИЯ***

**основной профессиональной образовательной программы среднего**

**профессионального образования – программы подготовки специалистов среднего**

**звена**

**по специальности: 43.02.16 «Туризм и гостеприимство»**

**Квалификация: специалист по туризму и гостеприимству**

**год начала подготовки: 2023**

**Разработчики:**

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>преподаватель</i>	<i>Санчи М.А.</i>

**Рабочая программа согласована и одобрена руководителем ПШССЗ:**

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>преподаватель</i>	<i>Бух М.С.</i>



## **СОДЕРЖАНИЕ**

- 1    Общая характеристика рабочей программы дисциплины**
  
- 2    Структура и содержание учебной дисциплины**
  
- 3    Методические указания по проведению практических занятий/лабораторных работ/семинаров, занятий в форме практической подготовки (при наличии), и самостоятельной работе**
  
- 4    Фонд оценочных средств дисциплины**
  
- 5    Условия реализации программы дисциплины**
  
- 6    Информационное обеспечение реализации программы**



## 1. 1.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИМЕРНОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### «ОП.08 Психология делового общения и конфликтология»

#### 1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Психология делового общения и конфликтология» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01-05, ОК 09

#### 1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ОК	Умения	Знания
ОК 01-05 ОК 09	применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;	взаимосвязь общения и деятельности; цели, функции, виды и уровни общения; роли и ролевые ожидания в общении; виды социальных взаимодействий; механизмы взаимопонимания в общении; техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; этические принципы общения; источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов; приемы саморегуляции в процессе общения.

#### Личностные результаты:

Код	Наименование личностных результатов
ЛР 6	Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной квалификации
ЛР 7	Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения.Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей
ЛР 13	Демонстрирующий профессиональные навыки в сфере туризма и гостеприимства
ЛР 14	Демонстрирующий профессиональные навыки сферы туризма и гостеприимства с учетом специфики субъекта Российской Федерации
ЛР 15	Демонстрирующий трудовые функции в сфере туризма и гостеприимства
ЛР 16	Демонстрирующий профессиональные навыки в сфере деятельности предприятий питания




## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебной дисциплины	64
<i>в т.ч. в форме практической подготовки (если предусмотрено)</i>	-
в т. ч.:	
теоретическое обучение	40
практические занятия <i>(если предусмотрено)</i>	20
<i>Самостоятельная работа</i> <sup>1</sup>	4
<b>Промежуточная аттестация – дифференцированный зачёт</b>	

<sup>1</sup>Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется образовательной организацией в соответствии с требованиями ФГОС СПО в пределах объема учебной дисциплины в количестве часов, необходимом для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием учебной дисциплины.

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС
		Лист 5

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Психология делового общения и конфликтология»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
<b>Раздел 1. Введение в учебную дисциплину</b>			
<b>Тема Введение</b>	<b>1.1. Содержание учебного материала</b> Назначение учебной дисциплины «Психология делового общения и конфликтология». Основные понятия. Требования к изучаемой дисциплине. Роль общения в профессиональной деятельности человека	2	ОК 01-05 ОК 09 ЛР 6, ЛР 7, ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ЛР 16
	Взаимосвязь общения и деятельности; цели, функции, виды и уровни общения; роли и ролевые ожидания в общении; виды социальных взаимодействий; механизмы взаимопонимания в общении	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Выявите влияние индивидуальных различий на особенности коммуникации в группе. Используя профессиограмму своей специальности, опишите роль и место общения в структуре деятельности.	1	
<b>Раздел 2. Психология общения</b>			
<b>Тема Общение основа человеческого бытия</b>	<b>2.1. Содержание учебного материала</b> Общение в системе межличностных и общественных отношений. Социальная роль.	4	ОК 01-05 ОК 09 ЛР 6, ЛР 7, ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ЛР 16
	Классификация общения. Виды, функции общения. Структура и средства общения		
	Единство общения и деятельности. Техники и приемы общения, правила слушания, ведение беседы, убеждения	2	
<b>Тема Общение как</b>	<b>2.2. Содержание учебного материала</b> Понятие социальной перцепции. Факторы, оказывающие влияние на восприятие.	4	ОК 01-05 ОК 09



восприятие людьми друга	друг	Искажения в процессе восприятия.		ЛР 6, ЛР 7, ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ЛР 16
		Психологические механизмы восприятия. Влияние имиджа на восприятие человека.		
		Техники и приемы общения, правила слушания, ведение беседы, убеждения	2	
		<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		
		Самодиагностика по теме «Общение». Диагностический инструментарий: «Коммуникативные и организаторские способности». «Ваш стиль делового общения». «Ваши эмпатические способности». Самоанализ результатов тестирования. Составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению.	4	
Тема Общение как взаимодействие	2.3.	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 01-05 ОК 09 ЛР 6, ЛР 7, ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ЛР 16
		Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция. Позиции взаимодействия в русле трансактного анализа. Ориентация на понимание и ориентация на контроль.		
		Взаимодействие как организация совместной деятельности.		
		Техники и приемы общения, правила слушания, ведение беседы, убеждения	1	
Тема Общение как обмен информацией	2.4.	<b>Содержание учебного материала</b>	4	ОК 01-05 ОК 09 ЛР 6, ЛР 7, ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ЛР 16
		Основные элементы коммуникации. Вербальная коммуникация. Коммуникативные барьеры		
		Невербальная коммуникация		
		Методы развития коммуникативных способностей. Виды, правила и техники слушания. Толерантность как средство повышения эффективности общения.		
		Техники и приемы общения, правила слушания, ведение беседы, убеждения		
		<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>	6	
		ролевые игры, направленные на групповое принятие решения; на отработку приемов партнерского общения; развития терпимого отношения к другим, на использование невербального общения. Анализ ролевых игр.	6	
Тема делового общения и их	2.5.	<b>Содержание учебного материала</b>	4	ОК 01-05 ОК 09 ЛР 6, ЛР 7, ЛР
		Деловая беседа. Формы постановки вопросов.		
		Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений.		




ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ТУРИЗМА И СЕРВИСА»

СМК  
РГУТИС

Лист 7

<b>характеристики</b>	Аргументация		13, ЛР 14, ЛР 15, ЛР 16
	Техники и приемы общения, правила слушания, ведение беседы, убеждения.	1	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>	6	
	Рольевые игры, направленные на навыки корректного ведения диспута; на развитие навыков публичного выступления, на умения аргументировать и убеждать. Анализ рольевых игр	6	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Почему деловую беседу нельзя проводить спонтанно? Ответ обоснуйте. Раскройте сущность каждой формы вопросов (закрытые, открытые, риторические, радикальные и др.), задаваемых в ходе беседы. Определите значение аргументов для принятия решения. Аргументируйте, почему начальный этап беседы определяет ее успешность. Подготовьте самопрезентацию (не более 5 минут). Какую роль самопрезентация играет при организации публичного выступления?	3	
<b>Раздел 3. Конфликты и способы их предупреждения и разрешения</b>			
<b>Тема 3.1. Конфликт: его сущность и основные характеристики</b>	<b>Содержание учебного материала</b> Понятие конфликта и его структура. Невербальное проявление конфликта. Стратегия разрешения конфликтов	2	ОК 01-05 ОК 09 ЛР 6, ЛР 7, ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ЛР 16
	Источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов	2	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>	2	
	Тест: «Твоя конфликтность»; «Стратегии поведения в конфликтах К. Томаса. Анализ своего поведения на основании результатов диагностики. Анализ производственных конфликтов и составление алгоритма выхода из конфликтной ситуации	2	
<b>Тема 3.2. Эмоциональное реагирование в конфликтах</b>	<b>Содержание учебного материала</b> Особенности эмоционального реагирования в конфликтах. Гнев и агрессия. Разрядка эмоций.	2	ОК 01-05 ОК 09 ЛР 6, ЛР 7, ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15
	Правила поведения в конфликтах. Влияние толерантности на разрешение конфликтной	2	

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ <b>«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ          ТУРИЗМА И СЕРВИСА»</b>	СМК РГУТИС
		Лист 8

<b>и саморегуляция</b>	ситуации. Источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов, саморегуляция в процессе общения.		15, ЛР 16
<b>Раздел 4. Этические формы общения</b>			
<b>Тема 4.1. Общие сведения об этической культуре</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		ОК 01-05 ОК 09 ЛР 6, ЛР 7, ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ЛР 16
	Понятие: этика и мораль. Категории этики. Нормы морали. Моральные принципы и нормы как основа эффективного общения	2	
	Деловой этикет в профессиональной деятельности. Взаимосвязь делового этикета и этики деловых отношений		
	Этнические принципы общения.	1	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		
	Разработка этических норм своей профессиональной деятельности	2	
<b>Всего:</b>		64	

*Внутри каждого раздела указываются соответствующие темы. По каждой теме описывается содержание учебного материала (в дидактических единицах), наименования необходимых лабораторных работ и практических занятий (отдельно по каждому виду), контрольных работ, а также примерная тематика самостоятельной работы. Если предусмотрены курсовые работы (проекты) по дисциплине, описывается примерная тематика. Объем часов определяется по каждой позиции столбца 3 (отмечено звездочкой \*). Уровень освоения проставляется напротив дидактических единиц в столбце 4 (отмечено двумя звездочками \*\*).*

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
- продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)





### **3. Методические указания по проведению практических занятий/лабораторных работ/семинаров, занятий в форме практической подготовки (при наличии), и самостоятельной работе**

Практические занятия - метод обучения, обеспечивающий связь теории и практики, содействующий выработке у учащихся умений и навыков применения знаний, полученных на лекции и в ходе самостоятельной работы. Формы организации практических занятий: решение типовых задач.

#### **3.1. Тематика и содержание практических занятий/лабораторных работ/семинаров**

##### **Тема 2.2. Общение как восприятие людьми друг друга**

**Содержание:** Самодиагностика по теме «Общение». Диагностический инструментарий: «Коммуникативные и организаторские способности». «Ваш стиль делового общения». «Ваши эмпатические способности».

Самоанализ результатов тестирования.

Составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению.

##### **Тема 2.4. Общение как обмен информацией**

**Содержание:** ролевые игры, направленные на групповое принятие решения; на отработку приемов партнерского общения; развития терпимого отношения к другим, на использование невербального общения. Анализ ролевых игр.

##### **Тема 2.5. Формы делового общения и их характеристики**

**Содержание:** Ролевые игры, направленные на навыки корректного ведения диспута; на развитие навыков публичного выступления, на умения аргументировать и убеждать. Анализ ролевых игр

##### **Тема 3.1. Конфликт: его сущность и основные характеристики**

**Содержание:** Тест: «Твоя конфликтность»;

«Стратегии поведения в конфликтах К. Томаса. Анализ своего поведения на основании результатов диагностики.

Анализ производственных конфликтов и составление алгоритма выхода из конфликтной ситуации

##### **Тема 4.1. Общие сведения об этической культуре**

**Содержание:** Разработка этических норм своей профессиональной деятельности

#### **3.2. Тематика и содержание самостоятельной работы**

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью образовательного процесса, связанного с формированием компетенций обучающихся.

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы предназначено для рационального распределения времени студента по видам самостоятельной



работы и разделам дисциплины. Оно составляется на основе сведений о трудоемкости дисциплины, ее содержании и видах работы по ее изучению, а также учебно-методического и информационного обеспечения.

Контроль самостоятельной работы студентов осуществляется в течение всего семестра. Преподаватель самостоятельно определяет формы контроля самостоятельной работы студентов в зависимости от содержания разделов и тем, выносимых на самостоятельное изучение. Такими формами могут являться: тестирование, контрольные работы и др.

## Тематика и содержание

### Тема 1.1. Введение

Содержание: Выявите влияние индивидуальных различий на особенности коммуникации в группе. Используя профессиограмму своей специальности, опишите роль и место общения в структуре деятельности.

### Тема 2.5. Формы делового общения и их характеристики

Содержание: Почему деловую беседу нельзя проводить спонтанно? Ответ обоснуйте.

Раскройте сущность каждой формы вопросов (закрытые, открытые, риторические, радикальные и др.), задаваемых в ходе беседы.

Определите значение аргументов для принятия решения.

Аргументируйте, почему начальный этап беседы определяет ее успешность.

Подготовьте самопрезентацию (не более 5 минут).

Какую роль самопрезентация играет при организации публичного выступления?

## 4. Фонд оценочных средств дисциплины

### 4.1. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

Формы промежуточной аттестации по семестрам:

№ семестра	Форма контроля
6	Дифференцированный зачет

В результате промежуточной аттестации по учебной дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих умений и знаний, а также формирования компетенций:

Результаты обучения: умения, знания	Показатели оценки результата	Форма контроля и оценивания
Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины взаимосвязь общения и деятельности; цели, функции, виды и уровни общения; роли и ролевые ожидания в общении; виды социальных взаимодействий; механизмы взаимопонимания в общении; техники и приемы общения, правила слушания, ведения	Знание взаимосвязи общения и деятельности; цели, функций, видов и уровней общения; ролей и ролевых ожиданий в общении; видов социальных взаимодействий; механизмов взаимопонимания в общении; техник и приемов общения, правил слушания, ведения беседы, убеждения; этических принципов общения;	Текущий контроль: - тестирование; - устный опрос; - оценка подготовленных обучающимися сообщений, докладов, эссе, мультимедийных презентаций.



<p>беседы, убеждения; этические принципы общения; источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов; приемы саморегуляции в процессе общения.</p>	<p>источников, причин, видов и способов разрешения конфликтов; приемов саморегуляции в процессе общения.</p>	<p>Итоговый контроль: - защита подготовленных обучающимися мультимедийных презентаций по одной из предложенных тем; - компьютерный тест на знание терминологии.</p>
<p>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.</p>	<p>Умение применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения</p>	<p>Текущий контроль: - экспертная оценка демонстрируемых умений, выполняемых действий, защите отчетов по практическим занятиям; - оценка заданий для самостоятельной работы, Промежуточная аттестация: - экспертная оценка выполнения практических заданий на зачет</p>

Формируемые компетенции:

Код формируемой компетенции	Наименование компетенции	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<p>Экспертное наблюдение Устный опрос, решение практического задания, круглый стол, обсуждение, тестирование</p>
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию	



	на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	
ОК 9.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	
ЛР 6	Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной квалификации	
ЛР 7	Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения. Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей	
ЛР 13	Демонстрирующий профессиональные навыки в сфере туризма и гостеприимства	
ЛР 14	Демонстрирующий профессиональные навыки сферы туризма и гостеприимства с учетом специфики субъекта Российской Федерации	
ЛР 15	Демонстрирующий трудовые функции в сфере туризма и гостеприимства	
ЛР 16	Демонстрирующий профессиональные навыки в сфере деятельности предприятий питания	

#### **4.2. Методика применения контрольно-измерительных материалов**

Контроль знаний обучающихся включает: контрольные вопросы, устный опрос, тестирование

Текущий контроль в формате тестирования

Промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачёта

#### **4.3. Контрольно-измерительные материалы включают:**

##### **4.3.1. Типовые задания для оценки знаний и умений текущего контроля**

Контроль и оценка результатов освоения темы осуществляется преподавателем в процессе выполнения обучающимися индивидуальных заданий тестирования, контрольных работы, решения ситуационных задач



*Контрольно – измерительные материалы для текущего контроля по учебной дисциплине*

### **КОНФЛИКТЫ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ**

1. Приведите примеры различных типов конфликта и определите причины их возникновения.
2. Как вы понимаете поговорку «Худой мир лучше доброй ссоры»?
3. Определите, какая из смысловых характеристик соответствует понятиям: а) конфликт: б) внутриличностный конфликт; в) межличностный конфликт; г) межгрупповой конфликт; д) конфликт между группой и личностью.
  - А) Конфликт, возникающий между людьми из-за несовместимости их взглядов.
  - Б) Столкновение противоположно направленных целей, позиций, мнений, взглядов партнеров по общению.
  - В) Состояние неудовлетворенности человека какими-либо обстоятельствами его жизни, связанное с наличием у него противоречащих друг другу интересов, стремлений, потребностей.
  - Г) Столкновение противоположно направленных интересов различных групп.
  - Д) Противоречия, возникающие между ожиданиями отдельной личности и сложившимися в группе нормами общения.
4. Что такое конфликтогены? Это слова, действия (бездействие), которые:
  - а) способствуют возникновению конфликта;
  - б) препятствуют возникновению конфликта;
  - в) помогают разрешить конфликт.
5. Выберите правильный ответ. Поиск решения, удовлетворяющий интересы двух сторон. — это:
  - а) компромисс;
  - б) сотрудничество;
  - в) избегание;
  - г) соперничество;
  - д) приспособление.
6. Из предложенных характеристик выберите те, которые по смыслу соответствуют: а) сотрудничеству; б) компромиссу; в) избеганию; г) соперничеству; д) приспособлению.
  - А. Открытая борьба за свои интересы.
  - Б. Поиск решения, удовлетворяющего интересы всех сторон.
  - В. Стремление выйти из конфликта, не решая его.
  - Г. Урегулирование разногласий через взаимные уступки.
  - Д. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами.
7. При какой стратегии поведения развиваются способности слушания, приобретаются навыки аргументации, вырабатывается умение сдерживать свои эмоции, появляется опыт совместной работы?
  - а) компромисс;
  - б) сотрудничество;
  - в) избегание;
  - г) соперничество;
  - д) приспособление.
8. Чего нельзя допускать в условиях конфликта?
9. а) преувеличивать свои заслуги;  
б) обрушивать на партнера миожсспю претензий;



- в) исходить из добрых намерений партнера;
- г) видеть все только со своей позиции;
- д) учитывать интересы партнера по общению;
- е) критически оценивать партнера.

#### ОТВЕТЫ

- 3. а) — Б. б) — В. в) — А. г) — Г. д) — Д
- 4. а).
- 5. б).
- 6. а) — Б. б) — Г. в) — В. г) — А. д) — Д.
- 7. б).
- 8. а), б), г), е).

### ТЕСТ «КОНФЛИКТЫ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ»

#### ЗАДАНИЯ С ВЫБОРОМ ОТВЕТА

##### Задание № 1. Выберите один верный вариант ответа.

###### Межгрупповой конфликт - это:

- а. Противоречие, возникающее между людьми в связи с решением тех или иных вопросов социальной и личной жизни.
- б. Конфликт между микрогруппами в коллективе или между социальными группами.
- в. Противодействие одного человека и малой социальной группы.
- г. Конфликт, при котором человек неправильно оценивает свои возможности и не достигает поставленных целей.
- д. Противоречие между нашими желаниями и долгом перед обществом.

##### Задание № 2. Выберите один верный вариант ответа.

###### К личностным причинам конфликтов относятся:

- а. Недостаток материальных и духовных благ.
- б. Стереотипы в обществе.
- в. Особенности темперамента, акцентуации характера.
- г. Ошибки руководителя в процессе решения управленческих задач.
- д. Естественное столкновение интересов людей в процессе их жизнедеятельности.

##### Задание № 3. Выберите один верный вариант ответа.

###### Конфликт – это:

- а. Это противоречие, возникающее между людьми в связи с неправильным пониманием слов друг друга;
- б. Грубое выяснение возникших противоречий между двумя и более участниками;
- в. Столкновение сторон, противоположно направленных целей, интересов, позиций и взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия;
- г. Использование силовых приемов для достижения значимых целей.
- д. Потери и искажения информации в процессе коммуникации.

##### Задание № 4. Выберите один верный вариант ответа.

###### К социально-психологическим причинам конфликтов относятся:





- а. Образ жизни, связанный с материально-бытовой неустроенностью, радикальными переменами в стране.
- б. Несоответствие структуры организации требованиям деятельности, которой она занимается.
- в. Низкий уровень социально-психологической компетенции.
- г. Низкий уровень эмпатии.
- д. Потери и искажения информации в процессе коммуникации.

**Задание № 5. Выберите один верный вариант ответа.**

**Внутриличностный конфликт – это**

- а. Конфликт между личностями внутри коллектива.
- б. Остро переживаемое психическое состояние, вызванное противоречивостью, чувств, мотивов, интересов, влечений.
- в. Личностное противоречие, вызванное разными оценками работы друг друга.
- г. Напряженные взаимоотношения связанные с отсутствием общих целей внутри коллектива.
- д. Негативные эмоциональные переживания, вызванные сильной информационной перегрузкой.

### **ЗАДАНИЯ С ОТКРЫТЫМ ОТВЕТОМ**

**Задание № 6.** Совокупность устойчивых элементов конфликта, динамически взаимосвязанных и организующих конфликт в целостную систему и процесс - это

**Инструкция:** в поле «ответ» впишите пропущенные 2 слова.

**Ответ:** \_\_\_\_\_

**Задание № 7.** Взаимодействие, которое протекает в форме противостояния, столкновения, противоборства интересов, взглядов, позиций, по меньшей мере двух сторон - это

**Инструкция:** в поле «ответ» впишите пропущенное слово.

**Ответ:** \_\_\_\_\_

**Задание № 8.** Значение которое имеет конкретный конфликт по отношению к обществу и его структурному образованию (личности, группе, организации) - это

**Инструкция:** в поле «ответ» впишите пропущенные 2 слова.

**Ответ:** \_\_\_\_\_

### **ЗАДАНИЯ НА УСТАНОВЛЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ**

**Задание № 9.** Соотнесите деструктивные и конструктивные функции конфликта колонки А с перечнем функций из колонки Б.

**Инструкция:** Каждый элемент из колонки Б может быть использован один раз или не использован вообще. Ответ запишите в таблицу.

<b>Колонка А</b> Деструктивные и конструктивные функции конфликта	<b>Колонка Б</b> Функции конфликта
1. Деструктивные функции конфликта	А. Ослабление единства и сплоченности группы



<b>Колонка А</b> Деструктивные и конструктивные функции конflikта	<b>Колонка Б</b> Функции конфликта
2. Конструктивные функции конflikта	Б. Сплочение группы
	В. Ослабление психической напряженности
	Г. Риск появления деструктивного лидера
	Д. Нарушения в развитии личности
	Е. Выявление существующих проблем в группе

Таблица для ответа:

Колонка А (цифра)	Колонка Б (буква)

**Задание № 10.** Соотнесите этапы и фазы конфликта из **колонки А** с динамикой конфликта из **колонки Б**.

**Инструкция:** Каждый элемент из колонки Б может быть использован один раз или не использован вообще. Ответ запишите в таблицу.

<b>Колонка А</b> Этапы и фазы конфликта	<b>Колонка Б</b> Динамика конфликта
1. Динамика конфликта	А. Отрезок времени, где конфликт развивается по восходящий.
2. Инцидент	Б. Отрезок времени, где конфликт идет на спад
3. Эскалация	В. резкая интенсификация борьбы оппонентов, вовлечение в конфликт новых участников
4. Интеграция	Г. Первое столкновение сторон, попытка с помощью силы решить проблему в свою пользу
	Д. Ход развития конфликта во времени, изменения, возникающие под воздействием различных внутренних и внешних факторов.
	Е. Окончание конфликта независимо от причин, по которым он возник.

Таблица для ответа:

Колонка А (цифра)	Колонка Б (буква)

**Задание № 11.** Соотнесите стратегии поведения в конфликте из **колонки А** с целью стратегии поведения в конфликте из **колонки Б**.





**Инструкция:** Каждый элемент из колонки Б может быть использован один раз или не использован вообще. Ответ запишите в таблицу.

Колонка А Стратегии поведения в конфликте	Колонка Б Цель стратегии поведения в конфликте
1. Соперничество (конкуренция)	А. уход из-за нежелания сотрудничать и общаться
2. Уклонение (уход)	Б. получение результата при минимальных действиях
3. Приспособление	В. получение одностороннего выигрыша.
4. Сотрудничество	Г. поиск наиболее приемлемого решения для сторон и максимизация выигрыша.
5. Компромисс	Д. получение «усредненного» результата за счет взаимных уступок
	Е. Принятие временного решения

**Таблица для ответа:**

Колонка А (цифра)	Колонка Б (буква)

### ЗАДАНИЯ НА УСТАНОВЛЕНИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ

**Задание № 12.** Установите порядок развития конфликта во времени.

**Инструкция:** запишите ответ в виде последовательности действий (в поле «ответ» впишите через запятую цифры соответствующих действий).

**Критерий установления последовательности:** В соответствии с порядком развития конфликта во времени ранжируйте этапы развития конфликта.

**Этапы:**

1. Эскалация
2. Дифференциация
3. Инцидент
4. Разрешение конфликта
5. Интеграция
6. Завершение конфликта

**Ответ:** \_\_\_\_\_.

**Задание № 13.** Установите порядок стадий управления конфликтами.

**Инструкция:** запишите ответ в виде последовательности действий (в поле «ответ» впишите через запятую цифры соответствующих действий).

**Критерий установления последовательности:** В соответствии с порядком с порядком стадий управления конфликтами ранжируйте стадии управления конфликтами.

**Стадии:**

1. Разрешение
2. Предупреждение
3. Регулирование



#### 4. Прогнозирование

Ответ: \_\_\_\_\_

#### 4.3.2. Типовые задания для оценки знаний и умений промежуточной аттестации

*Контрольно – измерительные материалы для промежуточной аттестации по учебной дисциплине*

Тестирование:

**Вопрос 1.** «Малый разговор» в деловой коммуникации ведется в рамках:

- Деловых интересов партнеров
- **Личностных, неделовых интересов партнеров**
- Профессиональных интересов партнеров

**Вопрос 2.** Адресат манипуляции в деловом общении — это:

- Партнер, который может стать жертвой манипуляции
- **Партнер, на которого направлено манипулятивное воздействие**
- Партнер, который использует манипулятивные приемы психологического воздействия

**Вопрос 3.** Атрибуцией называется:

- Все ответы неверны
- **Интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей**
- Приписывание определенным группам людей специфических черт
- Стремление человека быть в обществе других людей

**Вопрос 4.** В ценностно-ориентированных манипулятивных технологиях делового общения мишенью психологического воздействия являются:

- Духовные идеалы партнера-адресата
- Когнитивные структуры партнера-адресата
- Потребности и склонности партнера-адресата
- **Ценностные установки партнера-адресата**

**Вопрос 5.** Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:

- Жестов
- Информационных технологий
- Определенного темпа речи
- Похлопываний по плечу
- **Устной речи**

**Вопрос 6.** Все люди делятся на:



- **Все ответы верны**
- Рациональных и иррациональных
- Сенсорики и интуиты
- Экстраверты и интроверты

**Вопрос 7.** Деловой стиль взаимодействия партнеров включает:

- Ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами
- **Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга**
- Рациональное использование партнерами поддерживающих техник
- Умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации

**Вопрос 8.** Деловые партнеры с визуальной модальностью мыслят преимущественно:

- Аудиальными образами
- **Зрительными образами**
- Тактильными образами

**Вопрос 9.** Информационно-силовое обеспечение манипулятора в манипулятивных технологиях делового общения складывается из совокупного взаимодействия:

- Когнитивно-рациональных сил адресата психологического воздействия
- **Личностно-психологических сил манипулятора**
- Привлеченных (заимствованных) сил, которые создаются другими личностями
- Статусно-ресурсных сил манипулятора

**Вопрос 10.** К механизмам манипулятивного воздействия относятся:

- Механизмы присоединения и внедрения, которые использует манипулятор
- Потребности, склонности, мотивации адресата манипуляции
- **Психические автоматизмы и комплексы адресата манипуляции**
- Психотехнические приемы манипулятивного воздействия

**Вопрос 11.** К наиболее применяемым в технологиях делового общения техникам активной антиманипулятивной защиты можно отнести:

- Временное прерывание адресатом делового контакта с манипулятором
- **Использование партнером-адресатом психотехнических приемов встречной манипуляции**
- **Преобразование партнером-адресатом коммуникативных сигналов манипулятора с учетом собственных интересов**
- **Целенаправленную тотальную психологическую атаку на манипулятора**

**Вопрос 12.** К основным манипулятивным техникам психического воздействия в деловом общении относятся техники:



- **«Ложного вовлечения»**
- **Запутывания**
- **Расположения**
- **Скрытого принуждения**
- **Убеждения**

**Вопрос 13.** К особым техникам пассивной защиты, ориентированным на отражение манипулятивного воздействия, относятся:

- **Выстраивание партнером-адресатом смысловых и семантических барьеров с манипулятором**
- **Дистанцирование партнера-адресата от партнера-манипулятора**
- **Расположение партнера-адресата к намерениям и установкам манипулятора**
- **Соккрытие партнером-адресатом своих ситуативно переживаемых эмоций и чувств**

**Вопрос 14.** К открытым вопросам в деловой коммуникации относятся:

- **Альтернативные**
- **Зеркальные**
- **Информационные**
- **Риторические**

**Вопрос 15.** К признакам, которые свидетельствуют о наличии манипуляции в деловом общении, относятся:

- **Неконгруэнтность коммуникативных сообщений манипулятора**
- **Поведенческая стратегия делового партнера-коммуникатора, ориентированная на сотрудничество**
- **Появление у партнера-адресата внутренних ощущений дискомфорта, эмоционального напряжения и беспокойства**
- **Присутствие вербализированных и невербальных угрожающих сигналов**
- **Структурная компоновка дискурсов информации, не релевантная их содержательной значимости для решения деловой проблемы**

**Вопрос 16.** К средствам невербальной коммуникации относятся:

- **Все ответы верны**
- **Кинесика**
- **Проксемика**
- **Такетика**

**Вопрос 17.** К техникам малого разговора, применяемого в деловой коммуникации, относятся:

- **Высказывания-ссылки с приятными ассоциациями для партнера**
- **Интересный, увлекательный рассказ**



- **Позитивные констатации событий или фактов, интересующих партнера**
- Убеждающие деловые сообщения
- **Цитирование высказываний партнера о его увлечениях, хобби**

**Вопрос 18.** Кинесическими средствами невербального общения выступают:

- **Мимика**
- **Поза**
- Покашливание
- Рукопожатие
- Устная речь

**Вопрос 19.** Логико-смысловое манипулирование информацией в деловом общении предлагает:

- Вербализированную подачу социально значимых для адресата дискурсов информации
- Дозирование информации
- Соккрытие важных смысловых дискурсов информации
- **Утаивание информации**

**Вопрос 20.** Манипулятивная стратегия в деловом общении реализуется как:

- **Система психотехнических приемов и действий, отражающая долговременные цели манипулятора**
- Система совместных поведенческих действий деловых партнеров, имеющая целью компромиссное решение деловой проблемы
- Совокупность поведенческих действий адресата манипуляции

**Вопрос 21.** Манипулятивные технологии делового общения — это такие технологии, в которых присутствуют:

- Открытое принуждение партнера к каким-либо поведенческим действиям
- **Психотехнические приемы манипулирования**
- **Скрытое психологическое воздействие на делового партнера**
- **Техники расположения и убеждения по отношению к партнеру — адресату воздействия**

**Вопрос 22.** Мишени манипулятивного воздействия — это:

- **Локальные психические структуры партнера-адресата, на которые направлено манипулятивное воздействие**
- Объекты, включенные в деловую ситуацию
- Структурные уровни психики манипулятора

**Вопрос 23.** Невербальными средствами общения являются



- **Взгляд**
- **Походка**
- **Рукопожатие**
- Телефон
- Электронная почта

**Вопрос 24.** Общение - это:

- **Все ответы верны**
- Процесс передачи информации
- Процесс установления контактов между людьми
- Процесс формирования и развития личности

**Вопрос 25.** Персональная дистанция в процессе общения:

- 120-350см
- 15-50см
- **50-120см**
- Свыше 350см

**Вопрос 26.** Побудительная информация в деловой коммуникации реализуется в виде:

- Познавательного сообщения
- **Призыва**
- **Приказа**
- **Просьбы**

**Вопрос 27.** Прием направленного критического слушания целесообразно использовать в деловых ситуациях, связанных с:

- «Прочтением» стенических эмоций партнеров
- Выслушиванием жалоб клиентов
- **Дискуссионным обсуждением проблем**
- Обсуждением каких-либо инновационных проектов

**Вопрос 28.** Проксемическими характеристиками невербального общения являются:

- **Дистанция между общающимися**
- Мимика
- Похлопывание по спине
- Телефон
- **Угол общения партнеров**

**Вопрос 29.** Просодическими средствами невербального общения выступают

- **Громкость голоса**



- Дистанция между общающимися
- Жесты
- **Интонация**
- Плач

**Вопрос 30.** Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно». Доброе утро, страховая компания «Висепт»

- Отрицательно
- **Положительно**

**Вопрос 31.** Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно». Добрый день. Это центр «Генезис». У телефона Ирина Аникеева. Чем я могу вам помочь?

- Отрицательно
- **Положительно**

**Вопрос 32.** Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно». Здравствуйте, сервисный центр

- Отрицательно
- **Положительно**

**Вопрос 33.** Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно». Извините, я не занимаюсь этими вопросами. Вам нужно позвонить в отдел продаж.

- **Отрицательно**
- Положительно

**Вопрос 34.** Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно». Извините, я работаю в другом отделе, поэтому ничем вам помочь не могу.

- **Отрицательно**
- Положительно



**Вопрос 35.** Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно». К сожалению, Анна еще обедает.

- Отрицательно
- Положительно

#### 4.4. Критерии и показатели оценивания Для текущего контроля

Оценка	Форма контроля	Критерии оценивания	Показатели оценивания
«5»	Самостоятельная и практическая работа	Полнота, последовательность и логичность ответа	Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Полно раскрываются причинно-следственные связи. Делаются обоснованные выводы. Демонстрируются глубокие знания материала.
«4»	Самостоятельная и практическая работа	Полнота, последовательность и логичность ответа	Ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно, но в недостаточном объеме. Материал излагается уверенно. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер.
«3»	Самостоятельная и практическая работа	Полнота, последовательность и логичность ответа	Допускаются нарушения в последовательности изложения. Неполно раскрываются причинно-следственные связи. Демонстрируются поверхностные знания вопроса, с трудом решаются конкретные задачи. Имеются затруднения с выводами.
«2»	Самостоятельная и практическая работа	Полнота, последовательность и логичность ответа	Материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний по дисциплине. Не раскрываются причинно-следственные связи между. Не проводится анализ. Выводы





			отсутствуют. Ответы на дополнительные вопросы отсутствуют.
--	--	--	--

Оценка	Форма контроля	Критерии оценивания
«5»	Тестовое задание	85 – 100%
«4»	Тестовое задание	75 – 84%
«3»	Тестовое задание	50 – 74%
«2»	Тестовое задание	Менее 50%

#### Для промежуточной аттестации

Оценка	Форма контроля	Критерии оценивания	Показатели оценивания
«5»	Дифференцированный зачет (контрольные вопросы)	Полнота, последовательность и логичность ответа	Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Полно раскрываются причинно-следственные связи. Делаются обоснованные выводы. Демонстрируются глубокие знания материала.
«4»	Дифференцированный зачет (контрольные вопросы)	Полнота, последовательность и логичность ответа	Ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно, но в недостаточном объеме. Материал излагается уверенно. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер.
«3»	Дифференцированный зачет (контрольные вопросы)	Полнота, последовательность и логичность ответа	Допускаются нарушения в последовательности изложения. Неполно раскрываются причинно-следственные связи. Демонстрируются поверхностные знания вопроса, с трудом решаются конкретные задачи. Имеются затруднения с выводами.
«2»	Дифференцированный зачет (контрольные вопросы)	Полнота, последовательность и логичность ответа	Материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний по дисциплине.



			Не раскрываются причинно-следственные связи между. Не проводится анализ. Выводы отсутствуют. Ответы на дополнительные вопросы отсутствуют.
--	--	--	--

Оценка	Форма контроля	Критерии оценивания
«5»	Тестовое задание	85 – 100%
«4»	Тестовое задание	75 – 84%
«3»	Тестовое задание	50 – 74%
«2»	Тестовое задание	Менее 50%

## 5. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Психологии делового общения», оснащенный оборудованием: Учебная мебель, плакаты, мультимедийное презентационное оборудование

### 6. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендованные ФУМО, для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организацией выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список, может быть дополнен новыми изданиями.

#### 6.1. Основные печатные издания

- Капкан, М. В. Деловой этикет : учебное пособие для СПО / М. В. Капкан, Л. С. Лихачева. – 2-е изд. – Саратов : Профобразование, 2021. – 167 с. – ISBN 978-5-4488-1123-4. – Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/104899>
- Дорохина, Р. В. Этика деловых отношений : практикум для СПО / Р. В. Дорохина. – Саратов : Профобразование, 2021. – 68 с. – ISBN 978-5-4488-1109-8. – Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/104697>
- Деревянкин, Е. В. Деловое общение : учебное пособие для СПО / Е. В. Деревянкин ; под редакцией О. В. Мезенцевой. – 2-е изд. – Саратов, Екатеринбург : Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. – 46 с. – ISBN 978-5-4488-0431-1, 978-5-7996-2823-9. – Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/87797>
- Виговская, М. Е. Психология делового общения : учебное пособие для СПО / М. Е. Виговская, А. В. Лисевич, В. О. Корионова. – 2-е изд. – Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018. – 96 с. – ISBN 978-5-4486-0366-2, 978-5-4488-0201-0. – Текст :



электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО  
PROФобразование : [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/7700>

5. Захарова, И. В. Психология делового общения : практикум для СПО / И. В. Захарова. – Саратов : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2019. – 130 с. – ISBN 978-5-4488-0358-1, 978-5-4497-0199-2. – Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/864722>

6. Сахарчук, Е.С., Психология делового общения : учебник / Е.С. Сахарчук. — Москва : КноРус, 2023. — 196 с. — ISBN 978-5-406-10311-1. — Текст : электронный // ЭБС Book.ru [сайт]. – URL: <https://book.ru/book/945172>

## 6.2. Электронные издания

Образовательная платформа Юрайт <https://urait.ru/>;

Образовательная платформа Профобразование <https://profspo.ru/>.

## 6.3 Дополнительные источники (при необходимости)

1. Егоров, П.А., Основы этики и эстетики : учебное пособие / П.А. Егоров, В.Н. Руднев. — Москва : КноРус, 2021. — 220 с. — ISBN 978-5-406-02135-4. — Текст : электронный // ЭБС Book.ru [сайт]. – URL: <https://book.ru/book/935765>

2. Семенова, В.В., Психология и этика в профессиональной деятельности : учебник / В.В. Семенова, И.С. Кошель. — Москва : КноРус, 2022. — 172 с. — ISBN 978-5-406-09230-9. — Текст : электронный // ЭБС Book.ru [сайт]. – URL: <https://book.ru/book/943022>

3. Киселев, В.В., Психология и этика профессиональной деятельности : учебник / В.В. Киселев. — Москва : КноРус, 2022. — 213 с. — ISBN 978-5-406-00712-9. — Текст : электронный // ЭБС Book.ru [сайт]. – URL: <https://book.ru/book/942975>