



Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования Центросоюза Российской Федерации
«Сибирский университет потребительской кооперации»



УТВЕРЖДАЮ

Ректор Сибирского университета
потребительской кооперации (СибУПК)

В.И. Бакайтис

«18» декабря 2025 г.

**Программа вступительных испытаний
по предмету: «Психология общения»**

**для поступающих в Сибирский университет потребительской кооперации
(СибУПК) на обучение по образовательным программам высшего
образования – программам бакалавриата,
программам специалитета**

Новосибирск
2025

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ	3
ПРИМЕРНЫЕ ЗАДАНИЯ	6
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	11

ВВЕДЕНИЕ

Программа вступительного испытания по предмету «Психология общения» составлена с учётом требований примерной программы среднего профессионального образования по модулю «Психология общения». Вступительные испытания для абитуриентов проводятся письменно, в форме тестирования.

В процессе тестирования абитуриенты должны знать:

- этапы становления психологии как науки и особенности психологии общения как отрасли психологического знания;
- основные виды общения и их характеристики;
- функции и уровни общения;
- основные компоненты в структуре общения: коммуникативный, перцептивный, интерактивный;
- особенности вербальной и невербальной коммуникации;
- виды коммуникативных барьеров и их влияние на эффективность коммуникации;
- каналы восприятия и передачи информации;
- основные характеристики социальной перцепции и механизмы социальной перцепции (идентификация, эмпатия, рефлексия, стереотипизация, каузальная атрибуция и др.);
- интерактивный аспект общения, типы ситуаций взаимосвязанности людей;
- психологические эффекты и психологические феномены взаимодействия людей;
- психологическую совместимость и ее уровни;
- основные стратегии поведения по отношению к партнерам;
- ролевое взаимодействие и подход к взаимодействию в трансактном анализе (Э. Берн);
- понятие и сущность конфликта, его виды;
- основные характеристики конфликта: структура, динамика, функции и технологии управления конфликтом.

Абитуриенты должны уметь сравнивать, анализировать, делать выводы, аргументировать ответ с использованием примеров из практики межличностного общения.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Тема 1. Введение в психологию общения

Становление психологии как науки. Психология общения как отрасль психологического знания. Становление психологической теории общения в отечественной психологии. Развитие представлений об общении как специфическом виде деятельности. Субъект - объектная и субъект-субъектная парадигмы в психологии общения. Подход к общению как к творческой

деятельности. Структура, виды и уровни общения. Диалогическая установка в общении как установка на принятие личности партнера.

Тема 2. Коммуникативная сторона общения (вербальный аспект)

Коммуникативная компетентность: умение слушать и вести беседу. Коммуникация и коммуникативный процесс. Вербальная коммуникация. Невербальная коммуникация. Коммуникативные барьеры. Феномен межличностного влияния и противостояния влиянию. Виды влияния. Виды психологического противостояния влиянию. Каналы восприятия и передачи информации. Речевая коммуникация: организация и развитие. Основные характеристики речевой коммуникации в общении. Коммуникативные барьеры в общении.

Тема 3. Коммуникативная сторона общения (невербальный аспект)

Проблемы определения «невербального общения». Отличия невербального языка от вербального. Толкование невербальной коммуникации как явления, включающего в свой состав невербальное поведение. Структурная схема невербального поведения: проксемика, кинесика, такесика и их основные характеристики. Основные характеристики невербального, экспрессивного языка: пространственно-временная целостность, вариабельность, подвижность, преобладание в его структуре неинтенциональных движений над интенциональными.

Тема 4. Перцептивная сторона общения

Понятие о перцептивной стороне общения. Виды социальной перцепции. Основные характеристики социально - перцептивных образов, понятий, представлений, установок, стереотипов: эмоционально-когнитивная нерасчлененность, унифицированность, консерватизм, ригидность. Уровни восприятия другого человека. «Первое впечатление» как уровень понимания. Факторы, влияющие на содержание первого впечатления. Эталоны и стереотипы как результат и основа понимания в общении. Характеристики процесса понимания. Атрибутивные компоненты понимания в общении. Механизмы межличностного познания: эмпатия, идентификация, рефлексия и др.

Тема 5. Интерактивная сторона общения

Интерактивный аспект общения. Типы ситуаций взаимосвязанности людей. Психологические эффекты взаимодействия людей. Психологическая совместимость. Психологические феномены взаимодействия людей. Стратегии поведения по отношению к партнерам. Стили взаимодействия. Типы взаимодействий. Структура межличностного взаимодействия. Сценарии и механизмы взаимодействия. Виды взаимодействия. Стратегии поведения участников взаимодействия: содействие, противодействие и уклонение от взаимодействия в общении. Ролевое взаимодействие. Подход к взаимодействию в трансактном анализе (Э. Берн).

Тема 6. Причины, типы, виды конфликтов

Понятие конфликта. Анализ семантического поля понятия «конфликт». Сущность конфликта. Конфликт как важнейшая сторона взаимодействия людей в обществе, своего рода клеточка социального бытия. Характеристика конфликта как социального феномена. Мотивы конфликта как внутренние побудительные силы, подталкивающие субъектов социального взаимодействия к конфликту. Функции конфликта. Основные характеристики: структура, динамика, функции и управление конфликтом. Мотивационные, когнитивные, ролевые конфликты. Межличностные конфликты. Стратегия поведения в конфликтной ситуации. Технологии разрешения конфликтов.

ПРИМЕРНЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1. Психофизиологический уровень совместимости участников общения

- а) Общение, при котором особенности и привычки собеседника не вызывают раздражения, а воспринимаются как проявление индивидуальности
- б) Общение воспринимается как удовлетворяющее, когда собеседник внешне привлекателен, симпатичен, приятно пахнет, имеет притягательный голос
- в) Общение, при котором взаимные ожидания от выполнения той или иной социальной роли (семейной, профессиональной и т. д.) подкрепляются реальным поведением партнеров по общению
- г) Общение, при котором наблюдается общность мировоззрений, систем ценностей, вкусов способствует формированию симпатии и взаимопонимания между собеседниками
- д) Вид совместимости, возникающий на основе взаимопонимания и согласованности общей позиции, характеризуется отсутствием неблагоприятных последствий коммуникативного взаимодействия в виде напряжения, досады, психологического дискомфорта

Задание 2. Психологические или лингвистические препятствия, возникающие на пути передачи адекватной информации собеседнику

- а) Коммуникативные барьеры
- б) Перцептивные барьеры
- в) Механизмы психологической защиты
- г) Вербальные барьеры
- д) Невербальная аттракция

Задание 3. Человек, положительно влияющий на общий настрой группы и способствующий эффективной деятельности каждого субъекта

- а) Фасилитатор
- б) Лидер
- в) Ингибитор
- г) Инициатор
- д) Манипулятор

Задание 4. Структура общения представляет собой единство трех его сторон:

- а) Перцептивной, конативной и коммуникативной
- б) Интерактивной, эмоциональной и перцептивной
- в) Деятельностной, информативной и перцептивной
- г) Номинативной, вербальной и невербальной
- д) Коммуникативной, перцептивной и интерактивной

Задание 5. Эффект «ореола» в общении

- а) Распространение положительного впечатления о человеке на восприятие его поступков и качеств
- б) Мнение о профессиональных качествах человека

- в) Распространение общего первого оценочного впечатления о человеке на восприятие его поступков и качеств
- г) Распространение отрицательного оценочного впечатления о человеке на восприятие его поступков и качеств
- д) Закономерность психических процессов

Задание 6. Конфликтная ситуация - это

- а) Конкретное действие со стороны одного или нескольких настоящих или будущих участников конфликта;
- б) Ситуация, объективно содержащая явные предпосылки для конфликта, провоцирующая враждебные действия, конфликт;
- в) Накопившиеся противоречия, содержащие непонятную причину конфликта;
- г) Столкновение равных по силе, но противоположных по направлению интересов, мотивов поведения;
- д) Столкновение взаимодействующих сторон.

Задание 7. Выделите типы каузальной атрибуции

- а) Симпатия, притяжение, дружба, любовь
- б) Личностная, групповая, массовая
- в) Личностная, объективная, обстоятельственная
- г) Этническая, религиозная, гендерная, политическая
- д) Экстернальная и интернальная

Задание 8. «Галантные французы», «чопорные англичане», «пунктуальные немцы» - это пример.....

- е) Эффекта аттракции
- ж) Эффекта средней ошибки
- з) Внутригруппового фаворитизма
- и) Политического стереотипа
- к) Этнического стереотипа

Задание 9. Субъект коммуникативного процесса, который является получателем информации

- а) Коммуникатор
- б) Реципиент
- в) Манипулятор
- г) Руководитель
- д) Акцентуатор

Задание 10. Склонность человека приписывать ответственность за происходящие в жизни события и результаты своей деятельности внешним факторам, либо собственным способностям и усилиям

- а) Каузальная атрибуция
- б) Аттракция
- в) Локус контроля

- г) Эффект Пигмалиона
- д) Физиогномическая редукция

Задание 11. Вид совместимости, возникающий на основе взаимопонимания и согласованности общей позиции, характеризуется отсутствием неблагоприятных последствий коммуникативного взаимодействия в виде напряжения, досады, психологического дискомфорта

- а) Личностная совместимость
- б) Психофизиологическая совместимость
- в) Социальная совместимость
- г) Коммуникативная совместимость
- д) Характерологическая совместимость

Задание 12. Гало - эффект (эффект средней ошибки)

- а) Чем больше внешне привлекателен для нас человек, тем лучше он во всех отношениях
- б) Информация, предъявленная ранее, получает приоритет (для восприятия незнакомого человека)
- в) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека к среднему, усреднять их
- г) Людей, которые хорошо к нам относятся или разделяют какие-то важные для нас идеи, мы склонны позитивно оценивать и по другим показателям
- д) Информация, предъявленная ранее, получает приоритет (для восприятия незнакомого человека)

Задание 13. Реакция получателя на полученное сообщение

- а) Каноничность
- б) Конгруэнтность
- в) Обратная связь
- г) Речевая ситуация
- д) Когнитивный диссонанс

Задание 14. Сущность когнитивного общения

- а) Обмен знаниями
- б) Обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями
- в) Обмен действиями, операциями, умениями, навыками
- г) Использование специальных средств и орудий для организации общения и обмена информацией
- д) Обмен физиологическими и психическими состояниями

Задание 15. Самый примитивный уровень общения

- а) Фатический
- б) Манипулятивный
- в) Личностный
- г) Информационный

д) Эмотивный

Задание 16. Продолжите фразу: «Конфликт имеет ...»

- а) только отрицательные стороны
- б) только положительные последствия
- в) как положительные, так и отрицательные стороны
- г) негативные последствия
- д) одну позитивную окраску

Задание 17. Система устных и письменных знаков, единицы которой и отношения между ними образуют иерархически упорядоченную структуру

- а) Речь
- б) Проксемика
- в) Невербалика
- г) Коммуникация
- д) Язык

Задание 18. Сущность коммуникативной стороны общения

- а) Обмен действиями
- б) Социальная перцепция
- в) Обмен эмоциями
- г) Обмен информацией
- д) Взаимодействие участников общения

Задание 19. Эффективный результат интеракции

- а) Изменение поведения и деятельности других людей
- б) Передача информации в нужном объеме
- в) Устранение коммуникативных барьеров между людьми
- г) Психологическая защита
- д) Правильное восприятие собеседниками друг друга

Задание 20. Своеобразный фильтр в психике человека, отделяющий желательные воздействия, соответствующие потребностям, убеждениям и ценностным ориентациям личности или группы и требованиям их социального окружения, от нежелательных эмоций

- е) Психологический барьер
- ж) Психологическая стратегия поведения
- з) Психологическая защита
- и) Социальная перцепция
- к) Социальная фасилитация

КЛЮЧ К ПРИМЕРНЫМ ЗАДАНИЯМ

№ задания	Правильный ответ	№ задания	Правильный ответ
1	б	11	Г
2	а	12	в
3	а	13	в
4	д	14	а
5	в	15	а
6	б	16	в
7	в	17	д
8	д	18	Г
9	б	19	а
10	в	20	в

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Леонов, Н. И. Психология общения : учебник для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/564997>
2. Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 350 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19627-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/581556>
3. Коноваленко, М. Ю. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-20162-8. — URL : <https://urait.ru/bcode/560954>
4. Абельская, Р. Ш. Психология общения для IT-специальностей : учебное пособие для среднего профессионального образования / Р. Ш. Абельская ; под научной редакцией И. Н. Обабова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 95 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17871-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/533880>
5. Садовская, В. С. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 169 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07046-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/562065>
6. Бороздина, Г. В. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 392 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16727-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/560926>
7. Лавриненко, В. Н. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова ; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 325 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16815-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/561031>
8. Чернышова, Л. И. Психология общения: этика, культура и этикет делового общения : учебник для среднего профессионального образования / Л. И. Чернышова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 158 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16622-4. — URL : <https://urait.ru/bcode/566017>
9. Корнеев, С. С. Психология и этика профессиональной деятельности : учебник для среднего профессионального образования / С. С. Корнеев. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 304 с. —

- (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11483-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/566161>
10. Сарычев, С. В. Социальная психология. Практикум : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Сарычев, О. В. Чернышова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 74 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08958-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/563119>
 11. Чернова, Г. Р. Социальная психология : учебник для среднего профессионального образования / Г. Р. Чернова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 187 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9788-0175-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/541255>
 12. Рамендик, Д. М. Психология делового общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 196 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16967-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/561476>
 13. Феоктистова, С. В. Психология : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Феоктистова, Т. Ю. Маринова, Н. Н. Васильева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 234 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07451-2. — URL : <https://urait.ru/bcode/564083>
 14. Крысько, В. Г. Психология в схемах и комментариях : учебник для среднего профессионального образования / В. Г. Крысько. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 379 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16970-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/565215>
 15. Болотова, А. К. Социальные коммуникации. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 272 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09111-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/561955>
 16. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 239 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16429-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/564541>
 17. Корягина, Н. А. Социальная психология. Теория и практика : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Е. В. Михайлова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 380 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-21679-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/581909>
 18. Столяренко, Л. Д. Социальная психология : учебник для среднего профессионального образования / Л. Д. Столяренко, В. Е. Столяренко. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 219 с. —

- (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02433-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/560883>
19. Львова, А. С. Культура речи и деловое общение педагога : учебник для среднего профессионального образования / А. С. Львова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 185 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11542-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/565561>
 20. Собольников, В. В. Этика и психология делового общения : учебник для среднего профессионального образования / В. В. Собольников, Н. А. Костенко ; под редакцией В. В. Собольникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 202 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06957-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/564570>
 21. Смирнова, Е. О. Психолого-педагогические основы организации общения детей дошкольного возраста : учебник для среднего профессионального образования / Е. О. Смирнова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 163 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13249-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/567117>
 22. Свенцицкий, А. Л. Социальная психология : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. Л. Свенцицкий. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 408 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-21078-1. — URL : <https://urait.ru/bcode/559279>
 23. Панфилова, А. П. Культура речи и деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Панфилова, А. В. Долматов. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 488 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16686-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/568542>
 24. Сарычев, С. В. Социальная психология : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Сарычев, О. В. Чернышова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 90 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17536-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/563118>
 25. Крысько, В. Г. Социальная психология : учебник для среднего профессионального образования / В. Г. Крысько. — 4-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 553 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18151-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/568812>

Электронные ресурсы

1. Электронно-библиотечная система Znanium.com: www.znanium.com
2. Электронная библиотека Юрайт: <https://biblio-online.ru>
3. Научная электронная библиотека: <http://elibrary.ru>

(протокол заседания кафедры № 2 от 26.10.2025 г.)

Заведующий кафедрой педагогики,
психологии и социологии


Д.Ю. Ануфриева

СОГЛАСОВАНО:
Проректор по учебной работе


Л.В. Ватлина

Ответственный секретарь приемной
комиссии


А.В. Костина