

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Карякин Андрей Борисович  
Должность: И.о. руководителя  
Дата подписания: 15.07.2024 13:29:56  
Уникальный программный ключ:  
828ee0a01dfe7458c3580627086408a6ad0ea69

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования**  
**«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»**  
**Новоуральский технологический институт**  
**филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего**  
**образования «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»**  
**(НТИ НИЯУ МИФИ)**  
**Колледж НТИ**

Цикловая методическая комиссия естественнонаучных и социально-  
гуманитарных дисциплин

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
**ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**  
**ОГСЭ.05 «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»**

для студентов колледжа НТИ НИЯУ МИФИ,  
обучающихся по программе среднего профессионального образования

специальность 11.02.16

«Монтаж, техническое обслуживание и ремонт электронных приборов и  
устройств»

очная форма обучения

на базе основного общего образования

квалификация

специалист

Новоуральск 2021

ОДОБРЕНО:  
на заседании цикловой методической  
комиссии

естественнонаучных и социально-  
гуманитарных дисциплин

Протокол № 2 от 05.03.2021 г.

Председатель ЦМК ЕН и СГД



\_\_\_\_\_И.А. Балакина

Составлен в соответствии с рабочей  
программой учебной дисциплины  
ОГСЭ.05 «Психология общения» по  
специальности 11.02.16

«Монтаж, техническое  
обслуживание и ремонт  
электронных приборов и  
устройств»

Фонд оценочных средств по учебной дисциплине ОГСЭ.05  
«Психология общения» – Новоуральск: Изд-во колледжа НТИ НИЯУ  
МИФИ, 2021. – 44 с.

#### АННОТАЦИЯ

Фонд оценочных средств предназначен для текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по специальности 11.02.16 «Монтаж, техническое обслуживание и ремонт электронных приборов и устройств» на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям программы подготовки специалистов среднего звена по учебной дисциплине ОГСЭ.05 «Психология общения». Комплектация фонда оценочных средств: паспорт, программа оценивания, оценочные средства для текущего, рубежного контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине, критерии оценивания. В паспорте фонда оценочных средств указаны: место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена, требования ФГОС СПО к результатам освоения учебной дисциплины, перечень формируемых компетенций, компоненты фонда оценочных средств.

Разработчик: Сидорова Е.С., педагог-психолог.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ ОГСЭ.05 «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ».....</b>	<b>5</b>
<b>ПРОГРАММА ОЦЕНИВАНИЯ.....</b>	<b>5</b>
<b>ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ .....</b>	<b>8</b>
<b>ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ.....</b>	<b>38</b>
<b>ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ....</b>	<b>50</b>
<b>ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ЗАЧЕТ (Д/ЗАЧЕТ) .....</b>	<b>50</b>

## ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ ОГСЭ.05 «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»

Фонд оценочных средств является составной частью учебно-методических документов, обеспечивающих реализацию основной профессиональной образовательной программы СПО по специальности 11.02.16 «Монтаж, техническое обслуживание и ремонт электронных приборов и устройств».

Фонд оценочных средств предназначен для проверки результатов освоения учебной дисциплины ОГСЭ.05 «Психология общения»

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: учебная дисциплина ОГСЭ.05 «Психология общения» является обязательной частью общего гуманитарного и социально-экономического цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности СПО11.02.16 «Монтаж, техническое обслуживание и ремонт электронных приборов и устройств».

Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

<b>Код ОК, ПК формулировка компетенции</b>	<b>Умения</b>	<b>Знания</b>
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности

<p>ОК 02 Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<p>определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска</p>	<p>номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации</p>
<p>ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.</p>	<p>определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования</p>	<p>содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования</p>
<p>ОК 04 Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.</p>	<p>организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</p>	<p>психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности</p>
<p>ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.</p>	<p>грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе</p>	<p>особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений.</p>
<p>ОК 06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения.</p>	<p>описывать значимость своей специальности</p>	<p>сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности</p>

ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.	демонстрирует умения и навыки разумного природопользования, нетерпимого отношения к действиям, приносящим вред экологии	бережное отношение к родной земле, природным богатствам России и мира
ОК 08 Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.	демонстрация навыков здорового образа жизни и высокий уровень культуры здоровья обучающихся	сознательное и обоснованное неприятие вредных привычек и опасных наклонностей (курение, употребление алкоголя, наркотиков, психоактивных веществ, азартных игр, любых форм зависимостей), деструктивного поведения в обществе, в том числе в цифровой среде
ОК 09 Ориентироваться в условиях постоянного изменения технологий в профессиональной деятельности.	проявляет навыки цифровой безопасности	ориентируется в условиях постоянного изменения технологий в профессиональной деятельности

В результате выполнения практических работ по учебной дисциплине ОГСЭ.05 «Психология общения» обучающийся осваивает элементы компетенций:

ОК.01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам;

ОК.02 Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК.03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.

ОК.04 Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

ОК.05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

ОК.06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения.

ОК.07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

ОК.08 Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.

ОК.09 Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности..

## ПРОГРАММА ОЦЕНИВАНИЯ

№ п/п	Контролируемые разделы, темы учебной дисциплины	Контролируемые компетенции (или их части)	Вид оценивания
1	2	3	4
1	Тема 1.2 Психологические особенности процесса общения	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ОК 08 ОК 09	Устный опрос Самостоятельная работа
2	Тема 1.3 Интерактивная сторона общения	ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ОК 09	Тестирование
3	Тема 1.4 Перцептивная сторона общения	ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ОК 09	Тестирование
4	Тема 1.5 Общение как коммуникация	ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ОК 09	Тестирование Самостоятельная работа
5	Тема 1.6 Проявление индивидуальных особенностей личности в деловом общении	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06	Тестирование Практическое занятие

№ п/п	Контролируемые разделы, темы учебной дисциплины	Контролируемые компетенции (или их части)	Вид оценивания
		ОК 07 ОК 08 ОК 09	
6	Тема 1.7 Этика в деловом общении	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ОК 08 ОК 09	Устный опрос Самостоятельная работа
7	Тема 1.8 Конфликты в деловом общении	ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ОК 09	Тестирование Решение задач Практическое занятие
8	Промежуточная аттестация по учебной дисциплине	IV семестр промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	



## ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### Устный опрос по теме 1.2 Психологические особенности процесса общения

Основные понятия.

Роль общения в профессиональной деятельности. Виды и функции.

Структура общения.

Общение в системе общественных и межличностных отношений

### Самостоятельная работа: Техники и приемы общения

#### Тестирование по теме 1.3 Интерактивная сторона общения

1. Средства общения делятся на две группы:
  - а) личные и общественные;
  - б) вербальные и невербальные;**
  - в) устные и письменные.
2. Накопившиеся противоречия, связанные с деятельностью субъектов социального взаимодействия и создающие почву для реального противоборства между ними – это ...
  - а) конфликт;
  - б) конфликтная ситуация;**
  - в) инцидент.
3. Коммуникативные барьеры – это...
  - а) стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта;
  - б) различного рода моменты, искажающие истинную картину воспринимаемого;
  - в) психологические препятствия на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению.**
4. Результат какого конфликта будет положительным?
  - а) конструктивного;** б) деструктивного
5. На какой фазе конфликта есть наибольшая вероятность его разрешения? а) пик конфликта; **б) начальная фаза;** в) фаза спада.

#### Тестирование по теме 1.4 Перцептивная сторона общения

1. Невербальное средство общения просодика – это:
  - а) пространственная ориентация партнёров в момент общения;
  - б) зрительно-воспринимаемые движения, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении;
  - в) биологически-необходимая форма человеческого общения, проявляющаяся в виде динамических прикосновений;
  - г) ритмико-интонационные стороны речи.**
2. Постыжение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств, переживаний – это ...
  - а) каузальная атрибуция; б) идентификация;

**в) эмпатия;**

г) подражание; д) аттракция; е) рефлексия.

3. Что не относится к технике психологического воздействия? а) убеждение;

б) манипулирование; в) сопротивление;

г) внушение;

**д) заражение.**

4. Один из наиболее древних способов разрешения конфликтов ...

**а) медиация;** б) устранение; в) стимуляция.

5. На каком из этапов конфликта один из участников социального взаимодействия, осознавший конфликтную ситуацию, переходит к активным действиям?

а) Возникновение и развитие конфликтной ситуации; б) осознание конфликтной ситуации;

**в) начало открытого конфликтного взаимодействия.**

### **Тестирование по теме 1.5 Общение как коммуникация.**

1. Какая стратегия взаимодействия реализуется в частном (частичном) достижении целей партнеров по общению?

а) сотрудничество **б) компромисс** в) уступчивость

2. Эмпатия - это ...

**а) эмоциональное сопереживание другому человеку;**

б) осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению; в) уподобление себя другому человеку.

3. К какому виду невербальных средств общения относятся мимика, пантомимика и жестикуляция?

**а) Оптико-кинетические средства;**

б) Паралингвистическая система; в) Ольфакторные средства.

4. Конфликтогены – это...

а) состояния личности, которые наступают после разрешения конфликта.

**б) слова, действия (или бездействия), которые могут привести к конфликту;**

в) причины конфликта, обусловленные социальным статусом личности;

5. Референтная группа – это

а) группа, в которой отсутствует сплоченность, нет совместной деятельности;

**б) группа, с которой индивид соотносит себя как с эталоном и на нормы, мнения, ценности и оценки которой он ориентируется в своем поведении и в самооценке;**

в) реальная социальная общность, не имеющая юридически фиксированного статуса, добровольно объединенная на основе интересов, дружбы и симпатий.

**Самостоятельная работа №2 Основные группы невербальных средств общения: кинесика, просодика, такесика и проксемика.**

### **Тестирование по теме 1.6 Проявление индивидуальных особенностей личности в деловом общении**

1. Самоотношение – это... а) система знаний о себе;  
**б) эмоционально-ценностное отношение к себе;**  
в) оценка личностью самой себя, своих возможностей, качества и места среди других.
2. Сколько сторон общения выделяют? а) 2;  
б) 4;  
в) 1;  
г) 3.
3. К какому виду невербальных средств общения относятся запахи?  
**а) Ольфакторные средства;**  
б) Оптико-кинетические средства; в) Паралингвистическая система.
4. Столкновение противоположных позиций на основе противоположно направленных мотивов или суждений - это:  
а) конфликт; б) борьба;  
**в) дискуссия;**  
г) решение проблемы.
5. Коммуникативная сторона общения – это ...  
а) общение как восприятие и понимание людьми друг друга;  
**б) общение как процесс обмена информацией;**  
в) общение как обмен действиями и поступками.
6. Самооценка – это...  
а) эмоционально-ценностное отношение к себе;  
**б) оценка личностью самой себя, своих возможностей, качества и места среди других;**  
в) система знаний о себе.

## Практическое занятие №1

### Устный опрос по теме 1.7 Этика в деловом общении

Этика как учение о морали.

Этические проблемы деловой жизни.

Суть этики деловых отношений.

Основные задачи профессиональной этики деловых отношений.

Этические нормы телефонного разговора.

## Самостоятельная работа №3 Этика в деловом общении

### Тестирование по теме 1.8 Конфликты

1. Конфликт – это ...

**А) столкновение противоположных интересов, взглядов, стремлений, серьёзное разногласие, острый спор.**

Б) это принятие противоположностями друг друга в тех или иных свойствах и взаимодействиях.

В) процесс формализации социальных отношений, переход от неформальных отношений, и неорганизованной деятельности к созданию организационных структур с иерархией власти.

2. По сфере проявления конфликты бывают:

А) конструктивные, деструктивные

**Б) социальные, экономические, политические, духовно-идеологические**

В) слабые, средние, сильные

3. Под глобальными конфликтами понимают:

А) конфликты между регионами

Б) конфликты, связанные с природными катастрофами

**В) конфликты, которые несут угрозу существованию цивилизации**

4. ...- возникающее у людей столкновение противоположных целей, мотивов, точек зрения интересов участников взаимодействия.

А) групповой конфликт

**Б) межличностный конфликт**

В) межгрупповой конфликт

5. Внутриличностный конфликт – это ...

А) это противоборство, в котором хотя бы одна из сторон представлена малой социальной группой.

**Б) это состояние, в котором у человека есть противоречивые и взаимоисключающие мотивы, ценности и цели, с которыми он в данный момент не может справиться, не может выработать приоритеты поведения.**

В) возникающее у людей столкновение противоположных целей, мотивов, точек зрения интересов участников взаимодействия.

### **Задачи для решения по теме 1.8 Конфликты**

**Задача 1.** Вы недавно назначены менеджером организации. Вы еще плохо знаете сотрудников фирмы, сотрудники еще не знают вас в лицо. Вы идете на совещание к генеральному директору, проходя, замечаете двух сотрудников, которые ничего не делают и оживленно беседуют. Возвращаясь с совещания, которое длилось один час, вы опять видите тех же сотрудников за беседой.

*Вопрос:* Как бы вы поступили в данной ситуации? Объясните свое поведение.

**Задача 2.** Вы начальник отдела. В отделе напряженная обстановка, срываются сроки выполнения работ. Не хватает сотрудников. Выезжая в командировку, вы случайно встречаете свою подчиненную, которая уже две недели находится на больничном. Но вы находите ее в полном здравии. Она кого-то с нетерпением встречает в аэропорту.

*Вопрос:* Как вы поступите в этом случае? Объясните свое поведение.

**Задача 3.** Одна сотрудница высказывает другой претензии по поводу многочисленных и часто повторяющихся ошибок в работе. Вторая сотрудница принимает высказываемые претензии за оскорбление. Между ними возник конфликт.

*Вопрос:* В чем причина конфликта? Определите конфликтную ситуацию.

**Задача 4.** Руководитель принял на работу специалиста, который должен работать в подчинении у его заместителя. Прием на работу не был согласован с заместителем. Вскоре

проявилась неспособность принятого работника выполнять свои обязанности. Заместитель служебной запиской докладывает об этом руководителю.

*Вопрос:* Как бы вы поступили на месте руководителя? Проиграйте возможные варианты.

**Задача 5.** В ответ на критику со стороны подчиненного, прозвучавшую на служебном совещании, начальник начал придирается к нему по мелочам и усилил контроль за его служебной деятельностью.

*Вопрос:* В чем причина конфликта? Определите конфликтную ситуацию.

**Задача 6.** Между двумя сотрудниками организации возник спор по поводу сроков внедрения новой технологии. Один из них мотивировал предлагаемые сроки внедрения интересами производства продукции, второй свою позицию обосновывал с позиции интересов персонала, которому предстоит осваивать новую технологию.

*Вопросы:* Является описанная ситуация конфликтом? Каковы перспективы развития данной ситуации и механизмы управления ею?

**Задача 7.** В беседе руководителя с подчиненным, допустившим технологическую ошибку, которая привела к серьезному материальному ущербу фирме, руководитель предъявил претензии к подчиненному и наложил штраф в размере месячной заработной платы.

*Вопросы:* Является ли описанная ситуация конфликтом? Ответ обоснуйте.

**Задача 8.** Принимая на работу сотрудника, руководитель фирмы пообещал через два месяца перевести его на вышестоящую должность. По истечении указанного срока обещание руководителя не выполнено.

*Вопросы:* Можно ли описанную ситуацию идентифицировать как конфликтное взаимодействие? Если нет, то каковы перспективы развития описанной ситуации в конфликт.

### **Критерии оценки умений выполнения практических заданий:**

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«Отлично»	Обучающийся глубоко и содержательно отвечает на каждый вопрос. Ответы носят развернутый и исчерпывающий характер. Отвечающий не допускает языковых ошибок, демонстрируя высокий уровень речевой культуры.
«Хорошо»	Обучающийся в целом раскрывает теоретические вопросы, однако ответ хотя бы на один из них не носит развернутого и исчерпывающего характера. Или в речи отвечающего встречаются негрубые нарушения литературной нормы современного русского языка.
«Удовлетворительно»	Обучающийся в целом раскрывает теоретические вопросы, но допускает ряд неточностей; раскрывает содержание теоретических вопросов фрагментарно или со значительными неточностями. Также речь отвечающего отличается наличием грубых ошибок.
«Неудовлетворительно»	Обучающийся не знает ответов на поставленные вопросы и испытывает трудности в изложении и речевом оформлении собственных мыслей.

## Критерии оценки знаний путем опроса:

Критерий	Оценка
выставляется студентам, обнаружившим пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившим принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, если общие и профессиональные компетенции не сформированы, виды профессиональной деятельности не освоены, если не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании техникума без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине	Неудовлетворительно
выставляется студентам, обнаружившим знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомым с основной литературой, рекомендованной программой, допустившим погрешности в устном ответе и при выполнении заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя. Общие и профессиональные компетенции у таких студентов сформированы либо сформированы частично и находятся на стадии формирования, но под руководством преподавателя будут полностью сформированы.	Удовлетворительно
выставляется студентам, овладевшим общими и профессиональными компетенциями, продемонстрировавшим хорошее знание учебно-программного материала, успешно выполняющим предусмотренные в программе задания, усвоившим основную литературу, рекомендованную в программе, а также показавшим систематический характер знаний по дисциплине, способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.	Хорошо
выставляется студентам, освоившим все предусмотренные профессиональные и общие компетенции, обнаружившим всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой, продемонстрировавшим умение применять	Отлично
теоретические знания для решения практических задач, умеющим находить необходимую информацию и использовать ее, а также усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.	

### Критерии оценки результатов тестирования:

Критерий	Оценка
Не менее 80% правильных ответов	5
65-79% правильных ответов	4
50-64% правильных ответов	3

### Критерии оценки самостоятельной работы:

Критерий	Оценка
Обучающийся глубоко и содержательно раскрывает тему самостоятельной работы, не допустив ошибок. Ответносит развернутый и исчерпывающий характер	Отлично
Обучающийся в целом раскрывает тему самостоятельной работы, однако ответ хотя бы на один из них не носит развернутого и исчерпывающего характера	Хорошо
Обучающийся в целом раскрывает тему самостоятельной работы и допускает ряд неточностей, фрагментарно раскрывает содержание теоретических вопросов или их раскрывает содержательно, но допуская значительные неточности.	Удовлетворительно
Обучающийся не владеет выбранной темой самостоятельной работы	Неудовлетворительно

# ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ

Комплект тестовых заданий №1

## 1. Процесс, который называется общением:

- а) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации; *б) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга;*
- в) авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям.

## 2. Из предложенных выражений какие характеризуют язык:

- а) психологическая деятельность, которая проявляется как процесс общения с помощью слов;
- б) средство хранения и передачи познавательного и социального опыта многих поколений;
- в) система исторически сложившихся словесных знаков как средство общения.*

## 3. Прямым общением называют:

- а) неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отдаляющих во времени получение обратной связи между участниками общения;
- б) включение в процесс общения «дополнительного» участника как посредника, через которого происходит передача информации;
- в) естественный контакт «лицом к лицу» при помощи вербальных и невербальных средств, когда информация лично передается одним из его участников другому.*

## 4. Массовое общение подразумевает:

- а) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга;
- б) непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников;
- в) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации.*

## 5. Что понимается под «такесикой»:

- а) процесс передачи вербальной информации;
- б) прикосновение людей друг к другу во время общения;*
- в) визуальный контакт.

## 6. Перцептивной стороной общения называют:

- а) обмен информацией; б) восприятия друг друга; в) взаимодействие;

## 7. Как называется упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуаций:

- а) пренебрежение фактами; б) предвзятые представления; *в) стереотипы.*



**8. Данному определению: «вид деятельности, в ходе которого происходит взаимный обмен информацией между участниками», наиболее соответствует термин:**

а) познание; б) обычай; *в) общение.*

**9. Механизм восприятия собеседника при котором человек ставит себя на место другого (отождествляем себя с ним):**

а) эмпатия;

*б) идентификация;*

в) рефлексия.

**10. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других?**

а) примитивное; б) закрытое;

в) ролевое;

*г) открытое.*

**11. «Взрослый» – это состояние «Я», для которого характерно:**

а) эмансипированное самоутверждение;

*б) работа с фактами и объективной реальностью;*

в) продуктивное разрешение внутренних конфликтов.

**12. Движения тела человека и визуальный контакт – это:**

а) жест;

б) походка; в) мимика;

*г) все ответы правильные.*

**13. Если дистанция между общающимися составляет 0...0,5 м – это дистанция:**

*а) интимная;* б) социальная; в) личная;

г) публичная.

**14. Недоминантная позиция в общении это позиция ( 2 варианта ответа):**

а) родителя; *б) ребенка; в) взрослого.*

**15. Как называются препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу:**

а) эмоциональные барьеры; б) культурные барьеры;

*в) смысловые барьеры.*

**16. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, суть которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него – это:**

а) восприятие;

*б) коммуникация;* в) взаимодействие; г) эмпатия.

**17. Одноканальный процесс коммуникации – это коммуникация:**

*а) без обратной связи;*

б) с истинной обратной связью; в) с неистинной обратной связью;

г) с истинной и неистинной обратной связью. 17.Формальному общению соответствует дистанция: а) более 3,6 м;

б) 0...0,5 м;

в) 0,51...1,2 м;

*г) 1,21...3,6 м.*

**18. Создаётся впечатление, что говорящий навязывает своё мнение в том случае, если речь:**

а) слишком быстрая; *б) слишком громкая;* в) слишком медленная; г) неразборчивая.

**19. Невербальной коммуникацией называется:**

а) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;

б) восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов;

*в) сторона общения, состоящая в обмене информацией между индивидами без помощи речевых и языковых средств, представленных в какой-либо знаковой форме.*

**20. Что является особенностью невербального общения:**

а) отсутствие возможности подделать эти импульсы;

б) его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания;

*в) оба ответа правильны.*

**21. Что из предложенного является обязательным признаком любых форм общения:**

а) постановка цели; б) речь;

*в) передача информации.*

**22. Кинесика включает:**

*а) походку;*

б) прикосновение; в) рукопожатие; г) наклоны тела.

**23. Факторы, не способствующие эффективному выступлению:**

*а) отдавайте предпочтение длинным предложениям;*

б) никаких скороговорок; в) держите паузу;

г) берите в руки что поярче и расставляйте акценты.

**24. Как называется осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией:**

*а) конформность;*

б) психическое заражение; в) подражание.

**25. Лидер в производственной группе:**

*а) регулирует неофициальные межличностные отношения в группе;*

б) назначается;

в) обладает определенной системой различных санкций.

**26. Действие снижающее эффективность совместной деятельности:**

*а) конкуренция;*

б) общение; в) влияние;

г) размышление.

**27. Определённый вид общности, выделяемой на основе ряда признаков**

*а) группа;* б) община; в) секта;

г) собрание.

**28. Социализация — это:**

а) процесс обучения в социальных институтах (школе, вузе и т. д.);

*б) процесс освоения в социальной среде, освоение сопутствующих правил, норм, установок и т. д.;*

в) прохождение социологического опроса.

**29. Характеристика делового общения:**

а) партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта;

б) общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела; в)

основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество;

*г) все ответы правильные.*

**30. Речь состоящая из длинных фраз:**

а) показывает эрудицию говорящего; *б) плохо воспринимается по смыслу;* в) свидетельствует о гибкости ума;

г) свидетельствует о неуверенности говорящего.

**31. Все разнообразные движения руками и головой, которые сопровождают разговор – это:**

а) мимика; *б) жесты;* в) позы;

г) жесты и позы.

**32. Посадка на кончике стула с выпрямленной спиной:**

а) самоуверенность, благодушные настроения, нет готовности к деятельности;

*б) крайне отрицательное отношение к собеседнику;*

в) высокая степень заинтересованности в предмете разговора; г) недостаток дисциплины, бесцеремонность, лень.

**33. Паралингвистикой называют:**

*а) система вокализации;*

б) организация пространства и времени коммуникативного процесса; в) визуальный контакт.

**34. Как называется общение, которое имеет своей целью извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман и пр.):**

*а) манипулятивное;*

б) светское; в) деловое.

**35. При каком стиле общения оба участника чувствуют себя личностью:**

а) авторитарный;

*б) демократический;*

в) индивидуальный.

**36. По содержанию общение делят:**

*а) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностьное;*

б) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное; в) биологическое, социальное.

**37. Какой из стилей общения позволяет одному участнику главенствовать и принимать все решения:**

а) либеральный;

*б) авторитарный;*

в) демократический.

**38. Оптико-кинетическая система знаков включает в себя:**

- а) качество голоса, его диапазон, тональность, фразовые и логические ударения, предпочитаемые конкретным человеком;
- б) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;

*в) жесты, мимику, пантомимику.*

**39. Как называется особый способ глубокого и безошибочного восприятия внутреннего мира другого человека:**

а) идентификация;

*б) эмпатия;*

в) рефлексия.

**40. Эффект стереотипизации:**

а) удовлетворенность людей друг другом на основе подобия или различия характерологических свойств, способностей, равенство интеллектуального потенциала;

б) возникает при минимальной информированности об объекте восприятия, восприятие его в результате специфических установок воспринимающего направлено на обнаружение у объекта определенных качеств;

в) предполагает сходство взаимодействующих людей на основе их темперамента, зависит от скорости протекания психических процессов;

*г) возникает относительно групповой принадлежности человека, когда специфические характеристики данной группы рассматриваются как черты, присущие каждому её представителю.*

**41. Механизм восприятия собеседника при котором человек осознает то, как он воспринимается и понимается партнером по общению:**

а) эмпатия;

б) идентификация;

*в) рефлексия.*

**42. Выберите механизмы, которые будут являться механизмами познания другого человека:**

а) эмпатия; в) рефлексия;

г) идентификация;

*д) все ответы верны.*

**43. Если дистанция между общающимися составляет 0,51...1,2 м – это дистанция:**

а) интимная; б) социальная; *в) личная;*

г) публичная.

**44. Если дистанция между общающимися составляет более 3,6 м – это дистанция:**

а) интимная; б) социальная; в) личная;

*г) публичная.*

**45. Доминирование – это:**

*а) открытое воздействие на партнера;*

б) скрытое воздействие на партнера;

в) стремление победить сильного соперника.

**46. Коммуникативной стороной общения называют:**

*а) обмен информацией;* б) восприятия друг друга; в) взаимодействие.

**47. Обратная связь:**

а) препятствует коммуникативному процессу; б) способствует коммуникативному процессу;

в) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу;

*г) все ответы правильные.*

**48. Виды коммуникации:**

а) первичные и вторичные;

б) главные и второстепенные; в) вербальные и речевые;

*г) вербальные и невербальные.*

**49. Неформальному общению соответствует дистанция:**

а) более 3,6 м; б) 0...0,5 м;

*в) 0,51...1,2 м;*

г) 1,21...3,6 м.

**50. Что такое передача эмоционального состояния человеку или группе, помимо собственно смыслового воздействия?**

а) убеждение;

*б) психическое заражение;*

в) эмпатия.

**51. Что является самой главной целью общения:**

*а) общение ради общения;*

б) достижение профессиональных успехов; в) соблюдение правил этикета.

**52. Что относится к неречевому общению:**

*а) взгляд;*

б) телефонный разговор;

в) чтение стихотворения вслух.

**53. Рефлексивное слушание – это:**

*а) уточнение;*

б) внимательное молчание; в) перефразирование;

г) минимализация ответов; д) отражение чувств;

е) ограниченное число вопросов.

**54. К эффективным приёмам слушания не относят:**

*а) активная поза слушающего;*

б) умение задавать уточняющие вопросы; в) активное слушание;

г) нерефлексивное слушание.

**55. Психологическая совместимость:**

а) основывается на сходстве ценностных ориентаций;

б) предполагает равенство интеллектуального потенциала; в) зависит от скорости протекания психических процессов; *г) все ответы верны.*

**56. Манипулятивный стиль общения:**

а) имеет тайный характер намерений;

б) вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка;

в) предполагает ясность внутренних приоритетов;

*г) используется духовно зрелыми речевыми партнерами.*

**57. Общение, как взаимодействие, согласует действие :**

- а) общих понятий;
- б) отдельных участников и объединяет их в группы;**
- в) разделения по классам; г) все варианты верны.

**58. Группы делятся на :**

- а) простые и сложные;
- б) утвердительные и дополнительные;
- в) реальные и условные;**
- г) частичные и второстепенные.

**59. Конформизм — это:**

- а) способность отстаивать собственную точку зрения; б) покладистость, бесконфликтность;
- в) следование образцу поведения.

**60. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели — это:**

- а) неформальное общение;
- б) деловое общение;**
- в) конфиденциальное общение; г) нет правильного ответа.

Комплект тестовых заданий №2

**1. Психология общения – это наука, которая...**

- а) решает проблемы общения между двумя людьми
- б) изучает и решает проблемы общения и взаимоотношения между людьми**
- с) изучает взаимоотношения между людьми
- д) изучает психологические аспекты передаваемой информации

**2. Допишите все пропущенные слова:**

Общение — это сложный многоплановый процесс установления и **развития** контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной **деятельности** и включающий в себя: обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, **восприятие** и **понимание** другого человека.

**3. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него – это:**

- а) Восприятие
- б) Коммуникация**
- с) Взаимодействие
- д) Эмпатия

**4. Виды коммуникации:**

- а) Первичные и вторичные

- b) Главные и второстепенные
- c) Вербальные и речевые
- d) Вербальные и невербальные**

**5. Все разнообразные движения руками и головой, которые сопровождают разговор – это:**

- a) Мимика
- b) Жесты**
- c) Позы
- d) Интонация

**6. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:**

- a) неформальное общение
- b) деловое общение**
- c) конфиденциальное общение
- d) нет правильного ответа

**7. Выберите все верные ответы. К сторонам общения относят:**

- a) аттракция
- b) коммуникация**
- c) эмпатия
- d) интеракция**
- e) перцепция**

**8. Невербальные средства общения являются:**

- a) Интерактивной стороной общения.
- b) Перцептивной стороной общения.
- c) Коммуникативной стороной общения.**

**9. Вербальные средства общения являются:**

- a) Коммуникативной стороной общения.**
- b) Интерактивной стороной общения.
- c) Перцептивной стороной общения.

**10. Обратная связь:**

- a) препятствует коммуникативному процессу
- b) способствует коммуникативному процессу**
- c) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу
- d) все ответы правильные

**11. К вербальным средствам общения относят:**

- a) Мимика.
- b) Слова.**

с) Жесты.

**12. Речь в деловом общении направлена на:**

- а) То, чтобы убедить собеседника в своей точке зрения и склонить к сотрудничеству.**
- б) То, чтобы дать понять собеседнику, что его точка зрения не актуальна в данном случае.

**13. Вербальные коммуникации – это:**

- а) язык телодвижений и параметры речи
- б) устные и письменные**
- с) знаковые и тактильные
- д) нет правильного ответа

**14. Психологический процесс, связанный с поиском и открытием новых знаний на основе творческой действительности человека, называется:**

- а) Внимание
- б) Этика
- с) Мышление**
- д) Память

**15. Внимание – это:**

- а) ориентированный поисковый процесс.
- б) сосредоточенный процесс на чем-либо.
- с) ориентированный поисковый процесс направленный сосредоточиваем сознания на определенных объектах действительности при одновременных отвлечениях от других, обуславливает старательность, информацию, поступающую через органы чувств.**
- д) объект действительности.

**16. Укажите две стороны социальной роли:**

- а) функциональная**
- б) эмоциональная
- с) поведенческая**
- д) интерактивная

**17. Способность к воспроизведению прошлого опыта, и выражающиеся способностью длительно хранить информацию и многократно вводить ее в сферу сознания и поведения:**

- а) Память**
- б) Мышление
- с) Внимание
- д) Самосознание;



**18. К эффективным приёмам слушания не относят:**

- a) активная поза слушающего
- b) умение задавать уточняющие вопросы
- c) активное слушание
- d) нерефлексивное слушание**

**19. Если дистанция между общающимися составляет 0,51 - 1,2 м – это дистанция:**

- a) интимная
- b) социальная
- c) личная**
- d) публичная

**20. Если дистанция между общающимися составляет 0 - 0,5 м – это дистанция:**

- a) публичная
- b) социальная
- c) интимная**
- d) личная

**21. Если дистанция между общающимися составляет более 3,6 м – это дистанция:**

- a) интимная
- b) личная
- c) социальная
- d) Публичная**

**22. Формальному общению соответствует дистанция:**

- a) более 3,6 м
- b) 0...0,5 м
- c) 0,51...1,2 м
- d) 1,21...3,6 м**

**23. Неформальному общению соответствует дистанция:**

- a) 0...0,5 м
- b) 0,51...1,2 м**
- c) более 3,6 м
- d) 1,21...3,6 м

**24. Чем является «заражение, внушение, подражание»?**

- a) способы регуляции;
- b) способы воздействия;**
- c) способы исследования.

**25. Допишите все пропущенные слова:**

Темперамент — это характеристика индивида со стороны **динамических** особенностей его **психической** деятельности, т.е. темпа, ритма и интенсивности отдельных психических **процессов** и состояний.

**26. Импульсивный, агрессивный это:**

- a) **Холерик**
- b) Меланхолик
- c) Сангвиник
- d) Флегматик

**27. Социально отстраненный, погруженный в себя**

- a) Холерик
- b) Меланхолик
- c) Сангвиник
- d) **Флегматик**

**28. Подвижный, социальный, уверенный в себе**

- a) Холерик
- b) Меланхолик
- c) **Сангвиник**
- d) Флегматик

**29. Грустный, боязливый, подавленный, слабый**

- a) Холерик
- b) **Меланхолик**
- c) Сангвиник
- d) Флегматик

**30. Понятие «темперамент» впервые ввел:**

- a) Гален;
- b) И.П. Павлов;
- c) К. Леонгард;
- d) **Гиппократ.**

**31. Характер – это:**

- a) **система устойчивых отношений личности к миру, другим людям и самому себе, формирующаяся под влиянием условий жизни и воспитания и проявляющаяся в особенностях социального поведения.**
- b) это совокупность индивидуальных особенностей: общей подвижности и эмоциональной возбудимости.

**32. Определите пропущенное слово, вставив верное:**

Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с \_\_\_\_\_ общением.

- a) личностным
- b) деловым
- c) **ролевым**

**33. Речь, произносимую одним человеком при обращении к другому или многим людям, называют:**

- a) Диалогом
- b) Внутренней речью
- c) **Монологом**
- d) Восклицанием

**34. Коммуникативная сторона общения это:**

- a) **Обмен информацией между общающимися людьми;**
- b) Обмен действиями;
- c) Восприятие, оценка и понимание людьми друг друга.
- d) Все ответы верны

**35. К перцептивной стороне общения относят:**

- a) Основные элементы коммуникации, а именно: отправитель/кодировщик, сообщение, канал, получатель сообщения, восприятие, обратная связь;
- b) Процессы взаимодействия партнеров по общению – кооперацию, конкуренцию и т.д.
- c) **Восприятие, понимание, явления и оценка людьми друг друга в целом;**
- d) Все ответы верны

**36. К интерактивной стороне общения относят:**

- a) Основные элементы коммуникации, а именно: отправитель/кодировщик, сообщение, канал, получатель сообщения, восприятие, обратная связь.
- b) **Взаимодействие людей в процессе общения, организация совместной деятельности**
- c) Восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов
- d) Нет правильного ответа

**37. Манипуляции в общении – это:**

- a) Скрытое управление другим человеком.
- b) Способ войти в доверие.
- c) Контроль над поведением чувствами индивида.
- d) **Способ управления и возможность контроля над поведением и чувствами индивида.**

- 38. Что будет являться существенным признаком внушения:**
- a) некритическое восприятие информации
  - b) недоверие
  - c) критичность
- 39. Что свойственно манипуляторному стилю общения?**
- a) имеет тайный характер намерений;
  - b) вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка;
  - c) предполагает ясность внутренних приоритетов;
  - d) используется духовно зрелыми речевыми партнерами.
- 40. Особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства:**
- a) аттракция
  - b) стереотипизация
  - c) эмпатия
  - d) рефлексия
  - e) идентификация
- 41. Определяется в процессах общения как знание и понимание того, как другой человек знает и понимает меня самого:**
- a) аттракция
  - b) стереотипизация
  - c) эмпатия
  - d) рефлексия
  - e) идентификация
- 42. Умение распознавать эмоции окружающих, откликаться на них:**
- a) аттракция
  - b) стереотипизация
  - c) эмпатия
  - d) рефлексия
  - e) идентификация
- 43. Уподобление себя партнеру по общению, когда предположение о внутреннем состоянии собеседника строится на основе попытки поставить себя на его место:**
- a) аттракция
  - b) стереотипизация
  - c) эмпатия
  - d) рефлексия
  - e) идентификация
- 44. Процесс передачи информации в деловом общении, который состоит из произношения подготовленной речи, пассивно оказывающей влияние на аудиторию:**

- a) Массовые выступления
- b) Публичные выступления**
- c) Подготовленные выступления
- d) Все ответы верны

**45. Отметьте этапы делового общения:**

- a) установление контакта
- b) выявление мотивов общения
- c) взаимодействие
- d) завершение общения
- e) все варианты верны**

**46. Учение о морали и нравственности – это:**

- a) Конфликт
- b) Деловые переговоры
- c) Речевой жаргон
- d) Этика**

**47. Жесты открытости:**

- a) пиджак расстегнут
- b) ладони рук прижаты к груди
- c) развёрнутые на встречу собеседнику руки с ладонями вверх
- d) все ответы правильные**

**48. Допишите все пропущенные слова**

Конфликт – это резкое обострение **противоречий** и **столкновение** двух или более участников в процессе решения **проблемы**, имеющей деловую или личную значимость для каждой из сторон.

**49. Внутренние конфликты – это**

- a) Межличностные
- b) Между личностью и группой
- c) Внутриличностные
- d) Межгрупповые

**50. Повод, когда одна из сторон переходит практически (конфликтным) действиям, ущемляя интересы другой стороны:**

- a) конфликтная ситуация,
- b) инцидент,**
- c) оппонент
- d) проблема

1. **Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выиграш) – это:**
  - а) избегание;
  - б) противоборство; в) уступчивость;
  - г) сотрудничество;
  - д) компромисс.**
2. **Соперничество это:**
  - а) открытое воздействие на партнера; б) скрытое воздействие на партнера;
  - в) стремление победить сильного соперника.**
3. **К лояльным приемам спора относят:**
  - а) захват инициативы;**
  - б) умение держать в памяти весь спор; в) предвзятая интерпретация.
4. **Стиль поведения в конфликте, характеризующийся отсутствием внимания как к своим интересам, так и интересам партнера. Уход от конфликта, не отстаивая своих интересов:**
  - а) соперничество; б) компромисс; **в) избегание.**
5. **Стиль поведения в конфликте, характеризующийся принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени, за счет взаимных уступок:**
  - а) соперничество; **б) компромисс;** в) избегание.
6. **Стиль поведения в конфликте, характеризующийся отстаиванием только своих интересов и полным игнорированием интересов партнера: а)**
  - соперничество;**
  - б) компромисс; в) избегание.
7. **Ключевые качества манипулятора:**
  - а) примитивность чувств, прямота, агрессивность;
  - б) недоверчивость, наблюдательность, харизматичность;
  - в) лживость, примитивность чувств, недоверчивость.**
8. **Максимум напористости и максимум кооперативности (выигрыш-выигрыш) – это:**
  - а) избегание;
  - б) противоборство; в) уступчивость;
  - г) сотрудничество.**
9. **Минимум кооперативности и максимум напористости (выигрыш-проигрыш) – это:**
  - а) избегание;
  - б) противоборство;**
  - в) уступчивость; г) сотрудничество; д) компромисс.
10. **Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта**
  - а) конфликтоген;
  - б) инцидент;**
  - в) конфликтная ситуация.
11. **Слова, действия или бездействия «могущие» привести к конфликту:**
  - а) конфликтоген;**

б) инцидент;

в) конфликтная ситуация.

**12. Накопившиеся противоречия , содержащие истинную причину конфликта:**

а) конфликтоген; б) инцидент;

*в) конфликтная ситуация.*

**13. Выделяют следующие типы конфликтных личностей:**

а) неуправляемый, ригидный, демонстративный;

*б) ригидный, демонстративный, сверхточный, неуправляемый, бесконфликтный;*

**14. Предконфликтная ситуация – это:**

*а) нарастание социальной напряженности между оппонентами – потенциальными участниками конфликта из-за возникших противоречий;*

б) использование угрозы как способа воздействия на оппонента при проведении переговоров;

в) действие, которое направлено против кого-либо другого.

**15. Стимулирование конфликта предполагает:**

*а) целенаправленные действия субъекта управления, направленные на возникновение конструктивного конфликта;*

б) умышленный срыв рабочего процесса в виде отказа или ненадлежащего исполнения своих обязанностей;

в) настойчивую борьбу за свои интересы, противоречащие другим.

**16. Предупреждение конфликта представляет собой:**

*а) действия управленца по недопущению и нейтрализации факторов возникновения конфликта;*

б) наказание противодействующих оппонентов за участие в конфликте;

**17. Замораживание конфликта предполагает:**

*а) его отсрочку с сохранением имеющихся противоречий;*

б) изучение возникших противоречий для определения их причин и прогнозирования;

в) запрет управляющего субъекта на участие в конфликте во имя общих интересов.

**18. Противоречия между равными по положению субъектами – это конфликт:**

*а) горизонтальный;*

б) межгрупповой;

в) политический.

**19. Как избавиться от агрессивности во время разговора?**

а) сдерживайтесь в меру; б) если устали, извинитесь; в) задавайте вопросы;

*г) не спешите возражать.*

**20. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выигрыш) – это:**

а) избегание;

- б) противоборство; в) уступчивость;  
г) сотрудничество;  
**д) компромисс.**

**Критерии оценки результатов тестирования:**

<b>Критерий</b>	<b>Оценка</b>
Не менее 80% правильных ответов	<b>5</b>
65-79% правильных ответов	<b>4</b>
50-64% правильных ответов	<b>3</b>



## ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Промежуточная аттестация по учебной дисциплине ОГСЭ.05 «Психология общения» в IV семестр в форме дифференцированного зачета.

### Дифференцированный зачет

#### Фонд тестовых заданий промежуточной аттестации для проведения дифференцированного зачета.

*Выберите один правильный ответ*

#### 1. Процесс, который называется общением:

- а) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации; **б) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга;**
- в) авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям.

#### 2. Из предложенных выражений какие характеризуют язык:

- а) психологическая деятельность, которая проявляется как процесс общения с помощью слов;
- б) средство хранения и передачи познавательного и социального опыта многих поколений;
- в) система исторически сложившихся словесных знаков как средство общения.**

#### 3. Прямым общением называют:

- а) неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отдаляющих во времени получение обратной связи между участниками общения;
- б) включение в процесс общения «дополнительного» участника как посредника, через которого происходит передача информации;
- в) естественный контакт «лицом к лицу» при помощи вербальных и невербальных средств, когда информация лично передается одним из его участников другому.**

#### 4. Массовое общение подразумевает:

- а) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга;
- б) непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников;

***в) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации.***

**5. Что понимается под «такесикой»:**

а) процесс передачи вербальной информации;

***б) прикосновение людей друг к другу во время общения;***

в) визуальный контакт.

6. Перцептивной стороной общения называют:

а) обмен информацией; б) восприятия друг друга; в) взаимодействие;

**7. Как называется упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуаций:**

а) пренебрежение фактами; б) предвзятые представления; ***в) стереотипы.***

**8. Данному определению: «вид деятельности, в ходе которого происходит взаимный обмен информацией между участниками», наиболее соответствует термин:**

а) познание; б) обычай; ***в) общение.***

**9. Механизм восприятия собеседника при котором человек ставит себя на место другого (отождествляем себя с ним):**

а) эмпатия;

***б) идентификация;***

в) рефлексия.

**10. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других?**

а) примитивное; б) закрытое;

в) ролевое;

***г) открытое.***

**11. «Взрослый» – это состояние «Я», для которого характерно:**

а) эмансипированное самоутверждение;

***б) работа с фактами и объективной реальностью;***

в) продуктивное разрешение внутренних конфликтов.

**12. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выиграш) – это:**

а) избегание;

б) противоборство; в) уступчивость;

г) сотрудничество;

***д) компромисс.***

**13. Движения тела человека и визуальный контакт – это:**

а) жест;

б) походка; в) мимика;

***г) все ответы правильные.***

**14. Если дистанция между общающимися составляет 0...0,5 м – это дистанция:**

***а) интимная;***

б) социальная;

- в) личная;
- г) публичная.

**15. Недоминантная позиция в общении это позиция ( 2 варианта ответа):**

- а) родителя; **б) ребенка; в) взрослого.**

**16. Как называются препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу:**

- а) эмоциональные барьеры; б) культурные барьеры;
- в) смысловые барьеры.**

**17. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, суть которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него – это:**

- а) восприятие;
- б) коммуникация;** в) взаимодействие; г) эмпатия.

**18. Одноканальный процесс коммуникации – это коммуникация:**

- а) без обратной связи;**
- б) с истинной обратной связью; в) с неистинной обратной связью;
- г) с истинной и неистинной обратной связью.

**19. Формальному общению соответствует дистанция:**

- а) более 3,6 м; б) 0...0,5 м;
- в) 0,51...1,2 м;
- г) 1,21...3,6 м.**

**20. Создаётся впечатление, что говорящий навязывает своё мнение в том случае, если речь:**

- а) слишком быстрая; **б) слишком громкая;** в) слишком медленная; г) неразборчивая.

**21. Невербальной коммуникацией называется:**

- а) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;
- б) восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов;
- в) сторона общения, состоящая в обмене информацией между индивидами без помощи речевых и языковых средств, представленных в какой-либо знаковой форме.**

**22. Что является особенностью невербального общения:**

- а) отсутствие возможности подделать эти импульсы;
- б) его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания;
- в) оба ответа правильны.**

**23. Что из предложенного является обязательным признаком любых форм общения:**

- а) постановка цели; б) речь;
- в) передача информации.**

**24. Кинесика включает:**

- а) походку;**
- б) прикосновение; в) рукопожатие; г) наклоны тела.

**25. Факторы, не способствующие эффективному выступлению:**

***а) отдавайте предпочтение длинным предложениям;***

б) никаких скороговорок; в) держите паузу;

г) берите в руки что поярче и расставляйте акценты.

**26. Как называется осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией:**

***а) конформность;***

б) психическое заражение; в) подражание.

**27. Лидер в производственной группе:**

***а) регулирует неофициальные межличностные отношения в группе;***

б) назначается;

в) обладает определенной системой различных санкций.

**28. Действие снижающее эффективность совместной деятельности:**

***а) конкуренция;***

б) общение; в) влияние;

г) размышление.

**29. Определённый вид общности, выделяемой на основе ряда признаков**

***а) группа;*** б) община; в) секта;

г) собрание.

**30. Социализация — это:**

а) процесс обучения в социальных институтах (школе, вузе и т. д.);

***б) процесс освоения в социальной среде, освоение сопутствующих правил, норм, установок и т. д.;***

в) прохождение социологического опроса.

**31. Характеристика делового общения:**

а) партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта;

б) общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела; в)

основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество;

***г) все ответы правильные.***

**32. Речь состоящая из длинных фраз:**

а) показывает эрудицию говорящего; ***б) плохо воспринимается по смыслу;*** в)

свидетельствует о гибкости ума;

г) свидетельствует о неуверенности говорящего.

**33. Все разнообразные движения руками и головой, которые сопровождают разговор – это:**

а) мимика; ***б) жесты;*** в) позы;

г) жесты и позы.

**34. Посадка на кончике стула с выпрямленной спиной:**

а) самоуверенность, благодушные настроения, нет готовности к деятельности;

***б) крайне отрицательное отношение к собеседнику;***

в) высокая степень заинтересованности в предмете разговора; г) недостаток дисциплины, бесцеремонность, лень.

**35. Соперничество это:**

а) открытое воздействие на партнера; б) скрытое воздействие на партнера;

- в) стремление победить сильного соперника.*
36. К лояльным приемам спора относят:  
*а) захват инициативы;*  
б) умение держать в памяти весь спор; в) предвзятая интерпретация.
37. Стил ь поведения в конфликте, характеризующийся отсутствием внимания как к своим интересам, так и интересам партнера. Уход от конфликта, не отстаивая своих интересов:  
а) соперничество; б) компромисс; *в) избегание.*
38. Стил ь поведения в конфликте, характеризующийся принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени, за счет взаимных уступок:  
а) соперничество; *б) компромисс;* в) избегание.
39. Стил ь поведения в конфликте, характеризующийся отстаиванием только своих интересов и полным игнорированием интересов партнера: *а) соперничество;*  
б) компромисс; в) избегание.
40. Ключевые качества манипулятора:  
а) примитивность чувств, прямота, агрессивность;  
б) недоверчивость, наблюдательность, харизматичность;  
*в) лживость, примитивность чувств, недоверчивость.*
41. Паралингвистикой называют:  
*а) система вокализации;*  
б) организация пространства и времени коммуникативного процесса; в) визуальный контакт.
42. Как называется общение, которое имеет своей целью извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман и пр.):  
*а) манипулятивное;*  
б) светское; в) деловое.
43. При каком стиле общения оба участника чувствуют себя личностью:  
а) авторитарный;  
*б) демократический;*  
в) индивидуальный.
44. По содержанию общение делят:  
*а) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностное;*  
б) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное; в) биологическое, социальное.
45. Какой из стилей общения позволяет одному участнику главенствовать и принимать все решения:  
а) либеральный;  
*б) авторитарный;*  
в) демократический.
46. Оптико-кинетическая система знаков включает в себя:

- а) качество голоса, его диапазон, тональность, фразовые и логические ударения, предпочитаемые конкретным человеком;
- б) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;

*в) жесты, мимику, пантомимику.*

**47. Как называется особый способ глубокого и безошибочного восприятия внутреннего мира другого человека:**

- а) идентификация;

*б) эмпатия;*

- в) рефлексия.

**48. Эффект стереотипизации:**

- а) удовлетворенность людей друг другом на основе подобия или различия характерологических свойств, способностей, равенство интеллектуального потенциала;

- б) возникает при минимальной информированности об объекте восприятия, восприятие его в результате специфических установок воспринимающего направлено на обнаружение у объекта определенных качеств;

- в) предполагает сходство взаимодействующих людей на основе их темперамента, зависит от скорости протекания психических процессов;

*г) возникает относительно групповой принадлежности человека, когда специфические характеристики данной группы рассматриваются как черты, присущие каждому её представителю.*

**49. Механизм восприятия собеседника при котором человек осознает то, как он воспринимается и понимается партнером по общению:**

- а) эмпатия;

- б) идентификация;

*в) рефлексия.*

**50. Выберите механизмы, которые будут являться механизмами познания другого человека:**

- а) эмпатия; в) рефлексия;

- г) идентификация;

*д) все ответы верны.*

**51. Максимум напористости и максимум кооперативности (выигрыш-выигрыш) – это:**

- а) избегание;

- б) противоборство; в) уступчивость;

*г) сотрудничество.*

**52. Минимум кооперативности и максимум напористости (выигрыш-проигрыш) – это:**

- а) избегание;

*б) противоборство;*

- в) уступчивость; г) сотрудничество; д) компромисс.

**53. Если дистанция между общающимися составляет 0,51...1,2 м – это дистанция:**

- а) интимная; б) социальная; **в) личная;**  
г) публичная.

**54. Если дистанция между общающимися составляет более 3,6 м – это дистанция:**

- а) интимная; б) социальная; в) личная;  
**г) публичная.**

**55. Доминирование – это:**

- а) открытое воздействие на партнера;**  
б) скрытое воздействие на партнера;  
в) стремление победить сильного соперника.

**56. Коммуникативной стороной общения называют:**

- а) обмен информацией;**  
б) восприятия друг друга; в) взаимодействие.

**57. Обратная связь:**

- а) препятствует коммуникативному процессу; б) способствует коммуникативному процессу;  
в) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу;  
**г) все ответы правильные.**

**58. Виды коммуникации:**

- а) первичные и вторичные;  
б) главные и второстепенные; в) вербальные и речевые;  
**г) вербальные и невербальные.**

**59. Неформальному общению соответствует дистанция:**

- а) более 3,6 м; б) 0...0,5 м;  
**в) 0,51...1,2 м;**  
г) 1,21...3,6 м.

**60. Что такое передача эмоционального состояния человеку или группе, помимо собственно смыслового воздействия?**

- а) убеждение;  
**б) психическое заражение;**  
в) эмпатия.

**61. Какие качества отличают манипулятора:**

- а) лживость;  
б) примитивность чувств;  
в) недоверие к себе и другим;  
**г) все ответы верны.**

**62. Что является самой главной целью общения:**

- а) общение ради общения;**  
б) достижение профессиональных успехов; в) соблюдение правил этикета.

**63. Что относится к неречевому общению:**

- а) взгляд;**  
б) телефонный разговор;  
в) чтение стихотворения вслух.

**64. Рефлексивное слушание – это:**

***а) уточнение;***

- б) внимательное молчание; в) перефразирование;
- г) минимализация ответов; д) отражение чувств;
- е) ограниченное число вопросов.

**65. К эффективным приёмам слушания не относят:**

***а) активная поза слушающего;***

- б) умение задавать уточняющие вопросы;
- в) активное слушание;
- г) нерелексивное слушание.

**66. Психологическая совместимость:**

- а) основывается на сходстве ценностных ориентаций;
- б) предполагает равенство интеллектуального потенциала; в) зависит от скорости протекания психических процессов; ***г) все ответы верны.***

**67. Манипулятивный стиль общения:**

- а) имеет тайный характер намерений;
- б) вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка;
- в) предполагает ясность внутренних приоритетов;
- г) используется духовно зрелыми речевыми партнерами.***

**68. Общение, как взаимодействие, согласует действие :**

- а) общих понятий;
- б) отдельных участников и объединяет их в группы;***
- в) разделения по классам; г) все варианты верны.

**69. Группы делятся на :**

- а) простые и сложные;
- б) утвердительные и дополнительные;
- в) реальные и условные;***
- г) частичные и второстепенные.

**70. Конформизм — это:**

- а) способность отстаивать собственную точку зрения; б) покладистость, бесконфликтность;
- в) следование образцу поведения.

**71. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели — это:**

- а) неформальное общение;
- б) деловое общение;***
- в) конфиденциальное общение; г) нет правильного ответа.

**72. Неразборчивая речь:**

- а) снижает интерес у собеседника;***
- б) плохо воспринимается по смыслу;
- в) вызывает мысль, что человек тянет время, либо туподум;
- г) создаёт впечатление, что говорящий навязывает своё мнение.

**73. Жесты открытости:**



- а) пиджак расстегнут;
- б) ладони рук прижаты к груди;
- в) развёрнутые на встречу собеседнику руки с ладонями вверх;

**г) все ответы правильные.**

**74. Общение в определенном месте и на определенную тему :**

**а) формально-ролевое;**

- б) контакт масок; в) светское;
- г) примитивное.

**75. Определите пропущенное слово, вставив верное: Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением:**

- а) личностным; б) деловым;

**в) ролевым.**

**76. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта**

- а) конфликтоген;

**б) инцидент;**

- в) конфликтная ситуация.

**77. Слова, действия или бездействия «могущие» привести к конфликту:**

**а) конфликтоген;**

- б) инцидент;

- в) конфликтная ситуация.

**78. Накопившиеся противоречия , содержащие истинную причину конфликта:**

- а) конфликтоген; б) инцидент;

**в) конфликтная ситуация.**

**79. Выделяют следующие типы конфликтных личностей:**

- а) неуправляемый, ригидный, демонстративный;

**б) ригидный, демонстративный, сверхточный, неуправляемый, бесконфликтный;**

- в) нонконформистский, демонстративный, сверхточный.

**80. Корпоративная культура должна строиться на принципах:**

- а) соперничества;

**б) сотрудничества;**

- в) соревновательности.

**81. Чье восприятие образа другого человека более объективно?**

**а) человека с положительной самооценкой, адаптированного к внешней среде;**

- б) эмоциональной женщины;

- в) человека авторитарного типа;

- г) конформной (склонной к приспособленчеству) личности; д) человека с низкой самооценкой.

**82. Для результативного проведения деловых встреч, бесед, переговоров:**

- а) необходимо контролировать свои движения и мимику; б) стараться

интерпретировать реакции партнера;

в) понимать язык невербальных компонентов общения;

*г) пользоваться всеми выше перечисленными пунктами.*

**83. Предконфликтная ситуация – это:**

*а) нарастание социальной напряженности между оппонентами – потенциальными участниками конфликта из-за возникших противоречий;*

б) использование угрозы как способа воздействия на оппонента при проведении переговоров;

в) действие, которое направлено против кого-либо другого.

**84. Стимулирование конфликта предполагает:**

*а) целенаправленные действия субъекта управления, направленные на возникновение конструктивного конфликта;*

б) умышленный срыв рабочего процесса в виде отказа или ненадлежащего исполнения своих обязанностей;

в) настойчивую борьбу за свои интересы, противоречащие другим.

**85. Предупреждение конфликта представляет собой:**

*а) действия управленца по недопущению и нейтрализации факторов возникновения конфликта;*

б) наказание противодействующих оппонентов за участие в конфликте;

**86. Замораживание конфликта предполагает:**

*а) его отсрочку с сохранением имеющихся противоречий;*

б) изучение возникших противоречий для определения их причин и прогнозирования;

в) запрет управляющего субъекта на участие в конфликте во имя общих интересов.

**87. Противоречия между равными по положению субъектами – это конфликт:**

*а) горизонтальный;* б) межгрупповой; в) политический.

**88. Чем является распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств?**

а) эффект незавершенного действия; б) эффект бумеранга;

в) эффект новизны.

*г) эффект ореола*

**89. Чем является приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы (возрастной, половой, профессиональной) без достаточного осознания различий между ними?**

*а) стереотипизацией;*

б) абстракцией;

в) проецированием.

**90. В чем проявляется манипулирующее воздействие?**

*а) использовании человека в корыстных целях;*

б) демонстрации своей позиции;

в) в покровительственном отношении к человеку.

**91. Что характерно для состояния «Я» -«Взрослый»?**

а) эмансипированное самоутверждение;

б) эмпатическое понимание мотивов и побуждений других людей;

**в) работа с фактами и объективной реальностью;**

г) продуктивное разрешение внутренних конфликтов.

**92. Что такое структурный голод ?**

а) переживание недостаточной упорядоченности окружающего мира; б)

потребность жестко структурировать содержание переживаний;

в) потребность в структурировании времени;

**г) чувство размытости аутоидентификации.**

**93. Чем является возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого?**

**а) аттракция;** б) аффилиация; в) гипноз.

**94. В чем отличие игры в психодраме от игры в транзакционном анализе?**

а) обеспечивает катарсис;

**б) определяется скрытой мотивацией, ориентированной на выигрыш;**

в) невозможна без вспомогательного «Я»; г) оптимизирует понимание проблем.

**95. Какое утверждение отражает разработанную Келли терапию фиксированных ролей?**

а) активное экспериментирование с заданными терапевтом ролями в реальной жизни;

б) использование техники «пустого стула» для эксплоративного диалога эффективных и неэффективных конструктов;

**в) вариант рационально-эмотивной психотерапии.**

**96. Какой элемент коммуникационного процесса может присутствовать, а может отсутствовать?**

а) сообщение;

**б) обратная связь;**

в) канал;

г) отправитель.

**97. Самый эффективный процесс коммуникации:**

**а) с истинной обратной связью;**

б) без обратной связи;

в) с неистинной обратной связи; г) все ответы правильные.

**98. Как избавиться от агрессивности во время разговора?**

а) сдерживайтесь в меру; б) если устали, извинитесь; в) задавайте вопросы;

**г) не спешите возражать.**

**99. В условиях скученности людей не рекомендуется:**

1. разговаривать даже со знакомыми;

2. проявлять эмоции;

3. в упор смотреть на других;

**4. все ответы правильные.**

**100. Что такое конгруэнтность?**

- а) адекватность поведения ситуации;
- б) совпадение репрезентативных систем терапевта и клиента; в) совпадение самовосприятие и внешней оценки;
- г) состояние целостности, когда все части личности действуют вместе, преследуя одну цель.*

**Критерии оценки результатов тестирования:**

<b>Критерий</b>	<b>Оценка</b>
Не менее 80% правильных ответов	<b>5</b>
65-79% правильных ответов	<b>4</b>
50-64% правильных ответов	<b>3</b>