Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Чернышова Евгения Олеговна
Должность: Врио ректора
Дата подписания: 14.08.2025 11:49:54
Уникальный программный ключ:
e068472ab7c50af6ed5238041c036fb477033237

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ДЕПАРТАМЕНТ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ОБРАЗОВАНИЯ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО Донской ГАУ)
Донской аграрный колледж

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 00F135CE47DFE8B398CA667CA9AE36EFBC
Владелец: Ширяев Сергей Григорьевич
Действителен: с 28.08.2024 до 21.11.2025

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УР и ЦТ
_____Ширяев С.Г.
«25» марта 2025 г.
м.п.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОГСЭ. 03 Психология общения

Специальность	36.02.01 Ветеринария *на базе 9 классов (основное общее образование)*
Форма обучения	Очная

Организация-разработчик: федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный аграрный университет»

Разработчик:

Чумакова Т.Н.		доцент	канд.пед.наук	доцент
ФИО	(подпись)	(должность)	(ученая степень)	(ученое звание)

Рассмотрено и рекомендовано:

На заседании Методического совета Колледжа протокол заседания от 18.03.2025 № 9

И.о. Директора Донского аграрного колледжа _____ Широкова Н.В.
(подпись) ФИО

п. Персиановский, 2025 г.

1.Общие положения

Контрольно-оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу дисциплины ОГСЭ.03 «Психология общения».

Фонд оценочных средств включает контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации в форме зачета.

Текущий контроль успеваемости проводится в течение семестра в форме периодического выборочного устного опроса, письменного опроса, тестирования по пройденным разделам и контроля за выполнением заданий на практических занятиях.

2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке

Результаты обучения (умения, знания, общие компетенции)	**Основные показатели оценки результатов**	**Форма контроля и оценивания**
уметь: - определять цели деятельности и составлять планы деятельности; самостоятельно осуществлять, контролировать и корректировать деятельность; использовать всевозможные ресурсы для достижения поставленных целей и реализации планов деятельности; выбирать успешные стратегии в различных ситуациях (ОК 03.)	Определение функций, видов и уровней общения; ориентирование в приемлемом социальном поведении при решении практических ситуаций;	Творческая работа по выполнению набора тестовых методик на особенности личного общения с самоанализом личного общения (особенности, ошибки, проблемы). Самопрезентация
– взаимодействовать в процессе совместной деятельности, учитывать позиции других участников деятельности, эффективно разрешать конфликты (ОК 04, ОК 06.)	Ориентирование в социальных взаимодействиях в решении практических ситуаций;	Выполнение творческой работы по анализу собственных ролей и ролевых ожиданий в общении. Решение практических задач и упражнений.
знать: - взаимосвязь общения и деятельности; факторы и условия профессионального и личностного развития (ОК 03.)	Объяснение взаимосвязи общения и деятельности; установление факторов и условий профессионального и личностного развития	Устный опрос, оценка за выполнение практической работы
- роли и ролевые ожидания в общении; виды социальных взаимодействий; этические принципы общения (ОК 04.)	Определение роли и ролевых ожиданий в общении; видов социальных взаимодействий; этических принципов общения	Устный опрос, оценка за выполнение практической работы

3. Контрольно-оценочные материалы текущего контроля

В качестве контрольно-оценочных материалов текущего контроля используются:

3.1. Периодический устный опрос

Тема 1.1. Общее и индивидуальное в психике человека.

1.Определите свой тип темперамента.
2.Выявите черты характера (или качеств личности): отношение человека к другим людям: родным, коллегам, знакомым.
3.Основные понятия: целеустремленность, самообладание, самостоятельность, решительность, настойчивость, энергичность, инициативность и исполнительность.
4.Выявите отличие эмоции от чувств.
5.Всегда ли эмоциональная реакция человека соответствует воздействию.
6.Объясните причины возможного соответствия или несоответствия, свой ответ проиллюстрируйте примерами.
7.Основные понятия: эмоции, страсть, аффект, настроение

Тема 1.2. Структура и функции общения. Виды общения. Коммуникативная компетентность.

1.Определение общения.
2.Значение общения в жизни человека.
3.Основные подходы к структуре общения.
4.Функции коммуникации.
5.Стороны общения: коммуникативная, интерактивная и перцептивная.
6.Основные функции общения.
7.Вербальные средства общения
8.Невербальные средства общения

Тема 1.3. Общение как восприятие.

1.Перцепция.
2.Первое впечатление о человеке.
3.Факторы при восприятии людьми друг друга.
4.Опишите типичные искажения при восприятии друг друга с которыми вы можете встретиться в профессиональной деятельности.

Тема 1.4. Общение как коммуникация

1.Коммуникативная сторона общения.
2.Барьеры непонимания
3.Основные понятия: мимика, проксемика, такесика, кинесика, экстралингвистика.

Тема 1.5. Общение как взаимодействие.

1.Интерактивная сторона общения.
2.Позиции в общении рассматриваются в русле трансактного анализа Эрика Берна.
3. Распределение ролей при общении по принципу доминирование- подчинение.
4.Невербальная техника: позы, взгляда, темпа речи.
5.Основные понятия: самопрезентация, ассимиляция, трансактный анализ.

Тема 2.1. Основы делового общения

1.Понятие деловое общение.
2.Рабочие группы и их классификация.
3.Факторы, определяющие степень зрелости группы

4.Ограничения, препятствующие эффективной работе коллектива.
5.Типы взаимоотношений в рабочей группе.
6.Стадии развития коллектива.
7.Структура коллектива.
8.Психологический механизм регуляции коллективной деятельности.
9.Основные понятия: деловое общение, группа, коллектив

Тема 2.2. Этика общения. Имидж.

1.Этика общения и культура общения.
2.Этические принципы общения.
3.Этические принципы общения.
4.Правила этикета.
5.Правила общения по телефону.
6.Внешний облик человека.

Тема 2.3. Личность и группа

1.Понятие личность, лидер.
2.Роль руководителя в становлении коллектива.
3.Составляющие лидерства.
4.Стили лидерства.
5.Основные понятия: лидер, вожак, личность

Тема 3.1. Конфликты: причины, динамика

1.Причины конфликтов в общении.
2.Виды конфликтов: внутренние и внешние, межличностные и межгрупповые, социальные, потенциальные и актуальные, прямые и опосредованные, конструктивные и деструктивные, вертикальные и горизонтальные, предметные и личностные, ролевые, мотивационные.
3.Структура конфликта.
4. Стадии протекания конфликта.
5.Стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
6.Правила поведения в условиях конфликта.

Тема 3.2. Внутриличностные и межличностные конфликты

1.Внутриличностный конфликт: понятие и характеристики.
2.Сущность внутриличностного конфликта по Фрейду.
3.Три типа конфликтной ситуации К. Левина.
4.Понятие и функции межличностного конфликта.
5.Причины возникновения конфликтов в организации.
6.Мотивы возникновения конфликтов.

Критерии оценки устных ответов

Оценка	Критерии
Отлично	Ответы на вопросы даны в полном объеме, высказывания связные и логичные, использована научная лексика, приведены примеры.
Хорошо	Вопрос раскрыт не в полном объеме, высказывания в основном связные и логичные, использована научная лексика, приведены примеры. Ответы на вопросы сигнализируют о наличии проблемы в понимании темы.
Удовлетворительно	Ответы на вопросы в значительной степени зависят от помощи со стороны преподавателя. Высказывания несвязные и нелогичные. Научная лексика не использована, примеры не приведены.

Неудовлетворительно	Ответы на вопросы отсутствуют.

3.2. Пример тестовых заданий
Тема 1.1.

1.Наиболее ранние исследования эмоций принадлежат:
а) Ч. Дарвину;
б) Г. Ланге;
в) У. Джемсу;
г) Г. Селье;
д) В. Вундту.
2. «Мы печалимся потому, что плачем, боимся потому, что дрожим, радуемся потому, что смеёмся». Какой теории эмоций это соответствует:
а) теории Л. Фестингера;
б) теории У. Кэнона – Ф. Барда;
в) теория П.К. Анохина;
г) теории П.В. Симонова;
д) теории У. Джемса - Г. Ланге.
3. Формула Э = F[П, (ИП - ИС), ...] является основной в теории:
а) теории Л. Фестингера;
б) теории У. Кэнона – Ф. Барда;
в) теория П.К. Анохина;
г) теории П.В. Симонова;
д) теории У. Джемса - Г. Ланге.
4. Функция эмоционального реагированиия на значимое событие:
а) коммуникативная;
б) подкрепляющая;
в) функция оценки;
г) регулирующая;
д)предвосхищающая.
5. Важная роль в механизмах научения, в усвоении новых навыков – это функция:
а) регуляторная;
б) подкрепляющая;
в) функция оценки;
г)коммуникативная;
д)организующая.
6. Эмоции, повышающие активность, вызывающие прилив сил и подъем:
а) стенические эмоции;
б) астенические;
в) отрицательные;
г) мотивирующие;
д)положительные.
7. Эмоции, понижающие активность человека:
а) стенические эмоции;
б) негативные;
в) астенические;
г) отрицательные;
д) положительные.
8. Кратковременны и обратимы:
а) эмоциональные реакции;
б) эмоциональные состояния;
в) чувства;

г) эмоция веселья;
д)эмоциональные свойства.
9. Могут быть достаточно длительными и устойчивыми, но, при этом обратимы (могут зависеть от психотравмирующей ситуации, но, в некоторых случаях при них может и не отмечаться явной связи с действующими раздражителями); это –
а) эмоциональные реакции;
б) состояние тревоги;
в) эмоциональные состояния;
г)биологический стресс;
д) эмоциональные свойства.
10. Наиболее устойчивые характеристики человека:
а) чувства;
б) эмоциональные реакции;
в) мотивы и потребности;
г) эмоциональные состояния;
д) эмоциональные свойства.
11. Эмоциональное свойство, отражающее колебания эмоционального тонуса, быструю смену эмоций и настроений, называется:
а) возбудимостью;
б) лабильностью;
в) реактивностью;
г) интенсивностью;
д) сенситивностью.
12. Эмоциональное свойство, отражающее скорость эмоционального реагирования, называется:
а) реактивностью;
б) лабильностью;
в) переключаемостью;
г) возбудимостью;
д)проводимостью.
13.По Е.П. ИЛЬИНУ к фрустрационной эмоции можно отнести:
а) смущение;
б) сомнения;
в) горе;
г) страх;
д) волнение.
14. Коммуникативной эмоцией по Е.П. ИЛЬИНУ является:
а) удовлетворение;
б) вина;
в) радость;
г) интерес;
д) удивление.
15. К интеллектуальной эмоции можно отнести по Е.П. ИЛЬИНУ:
а) разочарование;
б) интерес;
в) ностальгию;
г) обиду;
д) презрение.
16. Чувство - это:
а) способность индивида испытывать сильные эмоции;
б) сложное когнитивное состояние;
в)эмоциональное переживание, имеющее ярко выраженный предметный характер;

г) то же, что и эмоции;
д) тип реагирования на конфликтную стрессовую ситуацию.
17. Чувства:
а) так же устойчивы, как и эмоции;
б) менее устойчивы, чем эмоции;
в) одинаково интенсивны как и эмоции;
г) более устойчивы, в отличие от эмоций;
д) менее интенсивны, чем эмоции.
18. Эмоциональное отношение человека к прекрасному отражается:
а) в моральных чувствах;
б) интеллектуальных;
в) практических;
г) эстетических;
д)нравственных чувствах.
19. Продолжительное, устойчивое эмоциональное состояние, умеренной или слабой интенсивности, придающее определенную окраску всем другим эмоциональным переживаниям:
а) настроение;
б) удивление;
в) фрустрация;
г) тревога;
д) стресс.
20. Наиболее мощная эмоциональная реакция человека:
а) стресс;
б) чувство;
в) настроение;
г) страсть;
д) аффект.

Тема 1.2.

1. Обмен мыслями посредством языка – это:
а) общение;
б) мышление;
в) издательство;
г) мотив деятельности.
2. По образному выражению С. Л. Рубинштейна, мы как бы «читаем» другого человека, расшифровываем значение его внешних данных - это:
а) перцепция;
б) коммуникация;
в) интеракция;
г) восприятие друг друга.
3. Осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению – это:
а) рефлексия;
б) интерактивная сторона общения;
в) перцепция;
г) коммуникация.
4. Обмен информацией между партнерами в деловом взаимодействии:
а) коммуникация;
б) рефлексия;
в) перцепция;
г) каузальная атрибуция.
5. Общение как взаимодействие между деловыми партнерами – это:

а) перцептивная сторона общения;
б) интерактивная сторона общения;
в) эмпатия;
г) обратная связь.
6. Недостаток знаний о личности, о причинах поведения человека часто приводит к присвоению ему причин и мотивов поступков – это проявление:
а) каузальной атрибуции;
б) обратной связи;
в) эмпатии;
г) рефлексии.
7. Личностная привязанность к человеку, дружеское отношение к нему проявляется в:
а) аттракции;
б) эмпатии;
в) стереотизации;
г) снисхождении.
8. Способность личности к сопереживанию, участию, сочувствию проявляются в:
а) аттракции;
б) обратной связи;
в) эмпатии;
г) рефлексии.
9. Получение адресатом информации о том, какое воздействие он оказал на собеседника называется:
а) обратной связью;
б) каузальной атрибуцией;
в) рефлексией;
г) эмпатией.
10. Эффект грубого обобщения ситуаций, поведенческих реакций, оценивая их в черно-белых тонах – это:
а) хало-эффект;
б) эффект снисхождения;
в) эффект проекции;
г) контраста.
11. Стремление в общении усреднять оценки наблюдаемых поступков, процессов и явлений в жизни общества – это:
а) эффект снисхождения;
б) эффект проекций;
в) хало-эффект;
г) эффект центральной тенденции.
12. Слишком положительная оценка наблюдаемых событий, поступков людей – это проявление:
а) эффекта проекции;
б) стереотизации;
в) эффекта снисхождения;
г) центральной тенденции.
13. Классификация форм поведения на основе своего опыта или принятого от других:
а) хало-эффект;
б) стереотизация;
в) каузальная атрибуция;
г) эффект проекции.
14. Речевая знаковая система – это:
а) аудильная;
б) вербальная;

в) невербальная;
г) констатирующая информация.
15. Коррекция своего воздействия на собеседника на основе проявляемых им жестов, мимики – это:
а) невербальные средства;
б) обратная связь;
в) стиль общения;
г) ориентировка в ситуации.
16. Формальное общение при исполнении профессиональных обязанностей - это:
а) формально – ролевое общение;
б) деловое;
в) «контакт масок»;
г) светское общение.
17. Вид общения, в котором имеет место глубокое взаимопонимание, духовность, общность интересов и взглядов:
а) непосредственное;
б) духовно – межличностные;
в) опосредованное;
г) примитивное.
18. Целью общения является организация и оптимизация деятельности коллектива – это вид общения:
а) официальное;б) деловое;в) частное;г) «контакт масок».
19. Фамильярное общение – это общение:
а) частное;
б) официальное;
в) опосредованное;
г) контактное.
20. Публичное выступление политиков – это общение:
а) официальное;
б) частное;
в) массовое;
г) светское.
21. Руководство фирмой обязательно включает деловую переписку, ведение документации, работу секретаря и т.д. – это общение:
а) опосредованное;
б) светское;
в) «контакт масок»;
г) контактное.
22. Общение с целью извлечения выгоды для себя и ради достижения собственных интересов:
а) манипулятивное;
б) примитивное;
в) светское;
г) «контакт масок».
23. Общение, включающее определенный такт, манеры, фразы, умение поддержать разговор:
а) светское;
б) деловое;
в) манипулятивное;
г) духовное.
24. Общение между собеседниками, разделенных пространством и временем:
а) контактное;

б) дистанционное;
в) опосредованное;
г) официальное.
25. Общение без учета особенностей личности собеседника, использование обычной вежливости:
а) «контакт масок»;
б) манипулятивное;
в) примитивное;
г) опосредованное.
26. Достижение взаимопонимания в профессиональном общении обеспечивает:
а) общительность;
б) коммуникативную компетентность;
в) сленг;
г) интеллектуальность.
27. Неискренность, отказ от собственного мнения в общении – это:
а) конформизм;
б) двуличие;
в) нонконформизм;
г) трусость.
28. Использование сленга в кругу «своих» собеседников – это функция общения:
а) приспособления к социальной среде;
б) эгозащитная;
в) ценностно-выразительная;
г)выражения своего убеждения.
29. В сохранении, утверждении своего «Я» в общении с собеседниками используется функция общения:
а) приспособления к социальной среде;
б) эгозащитная;
в) ценностно-выразительная;
г)выражения своего мировоззрения.
30. Функция общения, используемая для отстаивания точек зрения, мнения единомышленников - это:
а) ценностно- выразительная;
б) эгозащитная;
в) приспособления к социальной среде;
г)выражения своего мнения.

Тема 1.3

1. Перцептивная сторона общения это
а) обмен информацией
б) восприятие и понимание друг друга
в) взаимодействие друг с другом
2. Вид общения, который направлен на извлечение выгоды от собеседника
а) духовное
б) примитивное
в) манипулятивное
г) деловое
3. Формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника с использованием наборов выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции
а) формально-ролевое
б) контакт масок

в) светское
г) примитивное
4. К вербальным средствам общения относится
а) речь
б) жесты
в) мимика
г) дистанции между собеседниками
5. Жесты, заменители слов или фраз в общении
а) регуляторы
б) эмблемы
в) иллюстраторы
г) адапторы
6. Доминантная позиция в общении это позиция
а) родителя
б) ребенка
в) взрослого
7. Манипуляция это
а) открытое воздействие на партнера
б) скрытое воздействие на партнера
в) стремление победить сильного соперника
8. Слова, действия или бездействия «могущие» привести к конфликту
а) конфликтоген
б) инцидент
в) конфликтная ситуация
9. 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
10. Механизм восприятия собеседника при котором мы ставим себя на место другого (отождествляем себя с ним)
а) эмпатия
б) идентификация
в) рефлексия

Тема 1.4.

1. Коммуникативная сторона общения
а) обмен информацией
б) восприятие и понимание друг друга
в) взаимодействие друг с другом
2. Вид общения, когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект
а) духовное
б) примитивное
в) манипулятивное
г) деловое
3. Общение, когда в его процессе собеседники выполняют определенные социальные роли
а) формально-ролевое
б) контакт масок
в) светское
г) духовное
4. К невербальным средствам общения относится
а) речь

б) интонация
в) мимика
г) язык
5. Жесты, выражающие через движения тела и мышцы лица определенные эмоции
а) аффекторы
б) эмблемы
в) иллюстраторы
г) регуляторы
6. Недоминантная позиция в общении это позиция
а) родителя
б) ребенка
в) взрослого
7. Доминирование это
а) открытое воздействие на партнера
б) скрытое воздействие на партнера
в) стремление победить сильного соперника
8. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта
а) конфликтоген
б) инцидент
в) конфликтная ситуация
9. 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
10. Механизм восприятия собеседника, характеризующийся способностью к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания
а) эмпатия
б) идентификация
в) рефлексия

Тема 1.5.

1. Интерактивная сторона общения это
а) обмен информацией
б) восприятие и понимание друг друга
в) взаимодействие друг с другом
2. Вид общения, при котором учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личные расхождения.
а) духовное
б) примитивное
в) манипулятивное
г) деловое
3. Общение в определенном месте и на определенную тему
а) формально-ролевое
б) контакт масок
в) светское
г) примитивное
4. По видам речь бывает:
а) восклицательной
б) женской
в) эмоциональной

г) позитивной
5. Жесты, рисующие сообщения
а) регуляторы
б) эмблемы
в) иллюстраторы
г) адапторы
6. Позиция на равных при общении это позиция
а) родителя
б) ребенка
в) взрослого
7. Соперничество это
а) открытое воздействие на партнера
б) скрытое воздействие на партнера
в) стремление победить сильного соперника
8. Накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта
а) конфликтоген
б) инцидент
в) конфликтная ситуация
9. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся отстаиванием только своих интересов и полным игнорированием интересов партнера
а) соперничество
б) компромисс
в) избегание
10. Механизм восприятия собеседника при котором человек осознает то, как он воспринимается и понимается партнером по общению
а) эмпатия
б) идентификация
в) рефлексия

Тема 2.1.

1. «Малый разговор» в деловой коммуникации ведется в рамках:
а.деловых интересов партнеров
б.личностных, неделовых интересов партнеров
в.профессиональных интересов партнеров
2. Адресат манипуляции в деловом общении — это:
а.партнер, который может стать жертвой манипуляции
б.партнер, на которого направлено манипулятивное воздействие
в.партнер,который использует манипулятивные приемы психологического воздействия
3. Атрибуцией называется:
а.все ответы неверны
б.интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей
в.приписывание определенным группам людей специфических черт
г.стремление человека быть в обществе других людей
4. В ценностно-ориентированных манипулятивных технологиях делового общения мишенью психологического воздействия являются:
а.духовные идеалы партнера-адресата
б. когнитивные структуры партнера-адресата
в.потребности и склонности партнера-адресата
г.ценностные установки партнера-адресата
5. Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:
а.жестов

б.информационных технологий
в.определенного темпа речи
г.похлопываний по плечу
д.устной речи
6. Все люди делятся на:
а.все ответы верны
б.рациональных и иррациональных
в.сенсориков и интуитов
Экстравертов и интравертов
7. Деловой стиль взаимодействия партнеров включает:
а.ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами
б.признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга
в.рациональное использование партнерами поддерживающих техник
г.умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации
8. Деловые партнеры с визуальной модальностью мыслят преимущественно:
ааудиальными образами
б.зрительными образами
в.тактильными образами
9. Информационно-силовое обеспечение манипулятора в манипулятивных технологиях делового общения складывается из совокупного взаимодействия:
а.когнитивно-рациональных сил адресата психологического воздействия
б.личностно-психологических сил манипулятора
в.привлеченных (заимствованных) сил, которые создаются другими личностями
г.статусно-ресурсных сил манипулятора
10. К механизмам манипулятивного воздействия относятся:
а.механизмы присоединения и внедрения, которые использует манипулятор
б.потребности, склонности, мотивации адресата манипуляции
в.психические автоматизмы и комплексы адресата манипуляции
г.психотехнические приемы манипулятивного воздействия

Тема 2.2

1. Автор концепции «свобода как познанная необходимость»:
а.Аристотель;
б.Гегель;
в.Кант;
г.Сартр.
2. В рамках западной европейской культуры первостепенное внимание уделяется следующим этическим нормам: польза, выгода, трудолюбие; справедливость, добро, благо; честь, свобода, вера.
3. Виды барьеров общения (четыре правильных ответа):
а.межъязыковые;
б.мировоззренческие;
в.психологические;
г.соматические;
д.социальные;
е.технические;
4. Выделите принцип, на котором не может быть основано деловое общение: доброжелательность; порядочность; тактичность; уважительность; эгоизм
5. Высококультурный человек всегда: законопослушный, морально устойчивый; потенциальный бездельник; преступник; склонный к злоупотреблениям служебным положением; честолюбивый

6. Главной христианской добродетелью является: вера; любовь; надежда; сила; смирение
7. Деловая беседа предполагает: использование лести; использование литературного языка; комплиментарное воздействие; чрезмерное использование иностранных слов и профессионального жаргона
8. К невербальным средствам делового общения относятся: деловая переписка; мимика; жесты; профессиональный жаргон; речевые конструкции; социальные диалекты
9. К принципам международного бизнеса не относятся: бережное отношение к окружающей среде; поддержка односторонних торговых отношений; уважение правовых норм.
10. К способу регулирования межличностных отношений не относится:
а.проектирование, формирование и развитие системы взаимоотношений;
б.регулирование межгрупповых отношений;
в.учет социально-психологических процессов и явлений в коллективах;
г.целенаправленное обучение персонала современным технологиям нравственного взаимоотношения
11. Имидж в переводе с английского языка означает:
а) впечатление
б) образ
в) оценка
12. К внутренним факторам, зависимым от носителя имиджа относятся:
а) общие физические данные, мимика, среда обитания
б) коммуникабельность, уровень нравственности
в) А и Б

Тема 3.1

1. Конфликт – это:
а. борьба мнений
б. спор, дискуссия по острой проблеме
в. противоборство на основе столкновения противоположно направленных мотивов или суждений
г. соперничество, направленное на достижение победы в споре
д. столкновение противоположных позиций
2. Необходимыми и достаточными условиями возникновения конфликта между субъектами социального взаимодействия являются:
а. наличие у них противоположных суждений или мотивов и желание хотя бы одного из них одержать победу над другим
б. наличие у них противоположно направленных мотивов или суждений, а также состояние противоборства между ними
в. наличие у них противоположных позиций и активные действия обеих сторон по достижению своих позиций
г. наличие у них противоположно направленных мотивов и открытые заявления о своих требованиях
д. наличие противоположных интересов у каждого из них и отсутствие возможностей по их реализации
3. Конфликтная ситуация – это:
а. случайные столкновения интересов субъектов социального взаимодействия
б. накопившиеся противоречия, связанные с деятельностью субъектов социального взаимодействия, которые создают почву для противоборства между ними
в. процесс противоборства между субъектами социального взаимодействия, направленный на выяснение отношений
г. причина конфликта д. этап развития конфликта
4. То, из-за чего возникает конфликт, – это:

а. мотивы конфликта
б. позиции конфликтующих сторон
в. предмет конфликта
г. стороны конфликта
д. образ конфликтной ситуации
5. Инцидент – это:
а. стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта
б. истинная причина конфликта
в. накопившиеся противоречия, связанные с деятельностью субъектов социального взаимодействия, которые создают почву для реального противоборства между ними
г. то, из-за чего возникает конфликт д. необходимое условие конфликта
6. Стороны конфликта – это:
а. субъекты социального взаимодействия, находящиеся в состоянии конфликта или поддерживающие (явно или неявно) конфликтующих
б. только субъекты социального взаимодействия, находящиеся в состоянии конфликта
в. конкретные личности, находящиеся в состоянии конфликта
г. субъекты социального взаимодействия, находящиеся в состоянии конфликта и посредник (медиатор)
д. конфликтующие стороны в переговорном процессе по разрешению конфликта
7. К какому виду относится конфликт, который характеризуется тем, что в нем сталкиваются две личности, в основе его лежат объективные противоречия и он способствует развитию соответствующей социальной системы?
а. межличностному бурному и быстротекущему
б. межличностному, конструктивному
в. межличностному, экономическому
г. острому и длительному
д. деструктивному
8. Содержание управления конфликтами включает:
а. прогнозирование; предупреждение (стимулирование); регулирование; разрешение
б. прогнозирование; предупреждение (стимулирование); разрешение
в. прогнозирование; регулирование; разрешение
г. прогнозирование; анализ; предупреждение; разрешение д. анализ конфликтной ситуации; прогнозирование; предупреждение; разрешение
9. Легитимизация конфликта – это:
а. определение места и времени переговоров по разрешению конфликта
б. создание соответствующих органов и рабочих групп по регулированию конфликтного взаимодействия
в. достижение соглашения между конфликтующими сторонами по признанию и соблюдению установленных норм и правил поведения в конфликте
г. обращение к медиатору
д. придание конфликту широкой огласки
10. Противостояние нескольких групп, имеющее профессиональную, социальную или эмоциональную окраску.
а. внутриорганизационный
б. внутригрупповой
в. межгрупповой
г. межличностный
д. внутриличностный

Критерии оценки выполнения тестовых заданий

90-100% правильных ответов – 5 баллов;
89-80% правильных ответов – 4 балла;

79-60% правильных ответов – 3 балла;
Менее 60% правильных ответов – 2 балла.

3.3.Подготовка самопрезентации

Примерные вопросы для составления самопрезентации:

1. ФИО.
2. Характеристика коммуникативных способностей (опираясь на результаты тестирования практического занятия №1).
3. Какой я собеседник?
4. Легко или трудно мне контактировать с людьми? Почему?
5. Насколько я эмоциональна?
6. Использую невербальные средства общения (много, мало, какие). Почему?
7. Что мешает (помогает) мне общаться с другими людьми? и т.д. Критерии оценки самопрезентации:

Элементы оценивания

1. Объем работы;
2. Структура работы;
3. Соответствие содержания теме;
4. Способность отвечать на поставленные вопросы.

Критерии оценивания самопрезентации

Оценка	Описание
5	Все требования, предъявляемые к заданию выполнены.
4	Все требования, предъявляемые к заданию выполнены. Имеются незначительные замечания по элементам оценивания №1, №2.
3	Большинство требований, предъявляемых к заданию выполнены не в полном объеме.
2	Требования, предъявляемые к заданию не выполнены: элементы №1-4 не раскрыты.
1	Самопрезентация не соответствует предложенной теме.
0	Не представлена работа

3.4 Тематика рефератов (докладов, творческих работ) по дисциплине

1. Условия становления личности.
2. Способы регуляции личностью своей жизни.
3. Одаренность и внутренние конфликты личности.
4. Возможности рефлексии в развитии и саморазвитии личности.
5. Личность как субъект и адресат социальных влияний.
6. Групповые нормы и групповые санкции.
7. Социально-психологические феномены воздействия в малых группах: заражение, внушение, убеждение, подражание.
8. Феномены группового влияния: социальная леность, деиндивидуализация, групповая поляризация, огруппление мышления, конформизм, социальная фасилитация, социальная ингибиция.
9. Взаимоотношение личности и общности как проблема социально-психологического изучения малой группы.
10. Социально-психологический климат в группе.
11. Трансактный анализ общения Э. Берна.
12. Стили профессионально-ролевого межличностного общения.
13. Деловая беседа и ее психологическая характеристика.
14. Деловые переговоры и их психологическая характеристика.

15. Психология публичного выступления.
16. Психология рекламных текстов, материалов, презентаций.
17. Имидж делового человека как механизм влияния на эффективность делового общения.
18. Физиогномика в деловом общении.
19. Этикет ведения деловых переговоров.
20. Логика и культура речи. Влияние современных факторов на формирование речи.

Критерии и шкалы оценивания рефератов (докладов, творческих работ)

Оценка	Описание	Отчетность
5	Работа выполнена на высоком профессиональном уровне. Полностью соответствует поставленным в задании целям и задачам. Представленный материал в основном верен, допускаются мелкие неточности. Студент свободно отвечает на вопросы, связанные с докладом. Выражена способность к профессиональной адаптации, интерпретации знаний из междисциплинарных областей	Письменно оформленный доклад (реферат) представлен в срок. Полностью оформлен в соответствии с требованиями.
4	Работа выполнена на достаточно высоком профессиональном уровне, допущены несколько существенных ошибок, не влияющих на результат. Студент отвечает на вопросы, связанные с докладом, но недостаточно полно.	Письменно оформленный доклад (реферат) представлен в срок, но с некоторыми недоработками.
3	Уровень недостаточно высок. Допущены существенные ошибки, не существенно влияющие на конечное восприятие материала. Студент может ответить лишь на некоторые из заданных вопросов, связанных с докладом.	Письменно оформленный доклад (реферат) представлен со значительным опозданием (более недели). Имеются отдельные недочеты в оформлении.
2	Работа выполнена на низком уровне. Допущены грубые ошибки. Ответы на связанные с докладом вопросы обнаруживают непонимание предмета и отсутствие ориентации в материале доклада.	Письменно оформленный доклад (реферат) представлен со значительным опозданием (более недели). Имеются существенные недочеты в оформлении.

3.5 Темы презентаций (исследовательских работ)

1. Личность как объект исследования
2. Теория самоактуализации и мотивации А. Маслоу
3. Факторы возникновения малой группы и классификация малых групп.
4. Факторы, влияющие на формирование группового мнения и принятие групповых решений.
5. Человек как субъект социальной жизни. Специфика социально-психологического подхода к пониманию личности.
6. Основные принципы делового этикета.
7. Психологические особенности делового общения по телефону.
8. Общие правила ведения дискуссии.
9. Техника использования авторитета и психологический механизм ее воздействия.
10. Русский стиль ведения деловых переговоров.
11. Невербальная техника: позы, взгляд, темп речи.
12. Деловое общение.

13. Психологический механизм регуляции коллективной деятельности.
14. Коллектив.
15. Этика общения.
16. Внешний облик человека.
17. Лидерство.
18. Стадии протекания конфликта.
19. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
20. Правила поведения в условиях конфликта.

Критерии и шкалы оценивания презентации

Дескрипторы	Минимальный ответ 2	Изложенный, раскрытый ответ 3	Законченный, полный ответ 4	Образцовый ответ 5
Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы.	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы.	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы.	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы.
Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины.	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. Использован 1-2 профессиональных термина.	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов.	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов.
Оформление	Не использованы информационные технологии (PowerPoint). Больше 4 ошибок в представляемой информации.	Использованы информационные технологии (PowerPoint) частично. 3-4 ошибки в представляемой информации.	Использованы информационные технологии (PowerPoint). Не более2 ошибок в представляемой информации.	Широко использованы информационные технологии (PowerPoint). Отсутствуют ошибки в представляемой информации.
Ответы на вопросы	Нет ответов на вопросы.	Только ответы на элементарные вопросы.	Ответы на вопросы полные и/или частично полные.	Ответы на вопросы полные с привидением примеров и/или

3.6 Практические упражнения, задачи, ситуации

Тема 1.1

Задание 1. Проанализируйте представленные положения и продемонстрируйте на примерах как данные структурные компоненты отражаются в Ваших представлениях о людях.

а) Чтобы описать структуру личности, можно использовать разные структурные понятия:

структурные элементы представляются организованными в иерархическую систему, т.е. организованными в такую систему, где одни структурные элементы располагаются на более высоких уровнях, чем другие, и поэтому могут управлять функциями нижележащих элементов. Например, нервная система человека намного сложнее, чем нервная система других существ, не только потому, что она имеет больше разных частей и больше связей между ними, но и потому, что некоторые части, такие, как головной мозг, регулируют функционирование других частей системы. Можно провести аналогию и с организационными структурами. Одни деловые организации сложнее других. Сложные деловые организации имеют много подразделений со множеством связей между ними и иерархию людей, принимающих решения. В простых организациях мало подразделений, мало связей между ними и мало уровней в цепочке принятия решений (например, сравните семейный магазин, где всех работников — только папа да мама). Аналогичным образом и взгляды на личность различаются по количеству и видам структурных элементов, которым они придают особое значение, а также по степени акцентирования сложности или организованности системы.

б) Понятие *«черта»* относится к согласованности и устойчивости индивидуальных реакций на разнообразные ситуации и близко к таким понятиям, которыми пользуется неспециалист, чтобы охарактеризовать людей. Один из способов представить себе, что такое черта, — посмотреть, как бы вы описали себя или своего друга. Например, вы можете воспользоваться такими прилагательными, как «умный», общительный», «честный», «веселый» или «серьезный». Вы используете эти термины так же, как это делают специалисты по психологии личности.

в) Понятие *«тип»* обозначает объединение многих различных черт. По сравнению с понятием черты понятие типа предполагает гораздо большую обобщенность и повторяемость поведения. Некоторые люди могут иметь много черт с разной степенью выраженности, но все они в более общем плане могут быть отнесены к одному определенному типу. Например, индивиды могут быть типологизированы как экстраверты или интроверты или, используя терминологию К. Хорни (Horney, 1945), как движущиеся навстречу людям, против них или от них.

Задание 2. Определите собственную позицию к представленным высказываниям и объясните ее.

а) В истории психологии личности в разные времена популярностью пользовались самые разные теории мотивации. Вплоть до 50-х годов такой теорией была теория влечения. С падением интереса к влечениям и снижению напряжения более популярными стали модели роста и самоактуализации. С приходом когнитивной революции в 60-е годы появился интерес к познавательным мотивам, связанным с потребностью в согласованности и предсказуемости. А сегодня наблюдается растущий интерес к целевым теориям, которые делают акцент на стремлении человека достичь ожидаемой конечной цели.

б) Генетические факторы играют важную роль в детерминации личности, особенно в отношении того, что делает нас уникальными индивидами (Plomin et al., 1990). Хотя исторически сложилось так, что психологи подчеркивали значение генетических и средовых детерминант в формировании личности как целого, современные исследователи признают, что значение этих факторов может варьировать от одной характеристики личности к другой. Генетические факторы, как правило, более важны для таких характеристик, как интеллект и темперамент, и менее важны для формирования ценностей, идеалов и убеждений.

в) Одной из значимых средовых детерминант личности является опыт человека, связанный с его принадлежностью к определенной *культуре.* Каждая культура имеет свои собственные институционализированные и санкционированные паттерны поведения, ритуалов и верований, которые передаются через обучение. Это означает, что большинство представителей данной культуры будут обладать определенными общими личностными характеристиками. Поэтому мы часто не подозреваем о культурных влияниях до тех пор, пока не вступим в контакт с носителями другой культуры, которые иначе смотрят на мир и,

может быть, бросают вызов взглядам, принятым в нашей культуре. Именно потому, что мы принимаем влияние культуры как само собой разумеющийся факт, оно пронизывает, по сути, все стороны нашего существования — то, как мы определяем наши потребности и способы их удовлетворения, наши переживания различных эмоций и то, как мы выражаем их, наши отношения с другими людьми и с самими собой, наши представления о смешном и грустном, наше отношение к жизни и к смерти, а также то, что мы считаем здоровым, а что — больным (Kitayama & Marcus, 1994; Markus & Kitayama, 1991; Triandis, 1989).

г) Насколько устойчивой и внутренне согласованной является личность от ситуации к ситуации? Например, находясь в одном случае с друзьями, а в другом случае с родителями, до какой степени вы остаетесь «одной и той же личностью»? А если сравнить вечеринку и дискуссию в аудитории? А если говорить о согласованности во времени, то насколько похожа ваша нынешняя личность на ту, что была, когда вы были ребенком? И насколько похожей она останется через двадцать лет? И снова мы обнаруживаем, что теоретики личности занимают по этой проблеме разные позиции. Проблема внутренней согласованности личности в разных ситуациях связана с дилеммой «человек-ситуация». В то время как одни теоретики предполагают, что человек очень устойчив и последователен в своем поведении в самых разных ситуациях, другие считают, что человек очень изменчив и в разных ситуациях он ведет себя фактически так, как вели бы себя разные люди.

Задание 3. О каких фундаментальных эмоциях идет речь

а) положительное эмоциональное состояние, связанное с возможностью достаточно полно удовлетворить актуальную потребность - … .

б) не имеющая четко выраженного положительного или отрицательного знака эмоциональная реакция на внезапно возникшее обстоятельство - … .

в) отрицательное эмоциональное состояние, связанное с полученной достоверной или кажущейся таковой информацией о невозможности удовлетворения важнейших жизненных потребностей - … .

г) отрицательное эмоциональное состояние, вызываемое объектами (предметами, людьми, обстоятельствами), соприкосновение с которыми вступает в резкое противоречие с идеологическими, нравственными или эстетическими принципами и установками субъекта - ….

д) отрицательное эмоциональное состояние, возникающее в межличностных взаимоотношениях и порождаемое рассогласованием жизненных позиций, взглядов и поведения субъекта с жизненными позициями, взглядами и поведением объекта чувства - … .

е) отрицательное состояние, выражающееся в осознании несоответствия собственных помыслов, поступков и внешности не только ожиданиям окружающих, но и собственным представлениям о подобающем поведении и внешнем облике - … .

Задание 4. Какие особенности эмоций и воли Вы вычленяете из следующих высказываний.

- «Как значимы эмоции и чувства! Это ветры, надувающие паруса корабля; они его иногда топят, но без них он не может плавать». (Вольтер)
- «И при смехе иногда болит сердце, и концом радости бывает печаль» (Соломон Мудрый)
- «Страсти пагубны потому что они ослепляют человека» (Эзоп)
- «Тверже тот, кто побеждает желание. Лишь тот смел и храбр, кто себя одолевает» (Аристотель)

Задание 5. О каких волевых качествах человека идет речь

- Умение сдерживать свои чувства, когда это требуется, недопущение импульсивных и необдуманных действий - … .
- Сознательная и активная направленность личности на достижение определенного результата деятельности - … .
- Обобщенная способность преодолевать значительные затруднения, возникающие на пути к достижению поставленной цели - … .

- Способность предпринимать попытки к реализации возникших у человека идей - … .
- Способность осознанно принимать решения и умение не поддаваться влиянию различных факторов, препятствующих достижению поставленной цели - … .

Задание 6. Определите тип темперамента:

Ситуация 1.«Ко дню рождения Кати (8 лет) мама пригласила детей такого же возраста, но Катю долго не могли найти. Она спряталась под большим столом, забилась в угол и замерла. Когда ее вытащили из-под стола, она долго плакала, а потом смотрела на игру других детей со скорбным лицом и страданием во взгляде. Затем, преодолев себя, включилась в игру, но очень быстро устала, стала капризничать и плакать».

Ситуация 2. «Десятилетняя Ирина бушует. Ее коренастое тело дрожит, своими крепкими кулачками она колотит мальчика, который обидел ее младшего братишку. Ирина всегда знает, чего хочет, и знает, как достичь желаемого. У нее все зависит от воли. Она многого может добиться самостоятельно, если осознает, что это необходимо. Любит отчаянные и рискованные истории. Она темпераментная актриса, если роль ей по душе».

Ситуация 3. «Андрей, будучи младенцем, подолгу тихо лежал в кроватке и следил взглядом за медленными движениями собственных толстых ручек, которые долгое время были его единственной игрушкой. Еда и переваривание - это два занятия, которым ребенок предавался с удовольствием и упорством. Когда Андрей играет, его фантазия довольно незначительная. Часто бывает один, у него нет друзей. Для других он слишком скучен, они для него - слишком шумны».

Ситуация 4. «Али, обычно угрюмо и безучастно сидит на занятиях в школе. Ничто не может вывести его из замкнутости и равновесия, окрашенного в эмоционально негативный фон. Его учительница уже почти отчаялась. Но однажды на прогулке в лесу Али вдруг оживился, стал залезать, как обезьяна, на высокие деревья, подпрыгивал с пронзительным криком и как бы указывал своим поведением на связь маленького дикого зверька с явлениями природы».

Задание 7. Из числа нижеприведенных положений о характере выберите те, которые наиболее правильно раскрывают понятие «характер». Дайте обоснование своего ответа.

а) черты характера проявляются в любых обстоятельствах и условиях;
б) черты характера проявляются лишь в соответствующих им типичных обстоятельствах;
в) свойства характера есть не что иное, как отношение личности к определенным сторонам действительности;
г) свойства характера есть не что иное, как определенные способы действий;
д) в характере проявляются и отношения личности, и способы действия, при помощи которых эти отношения осуществляются;
е) характер индивидуально своеобразен;
ж) черты характера социально типичны и индивидуально своеобразны;
з) характер - отражение общественных отношений

Задание 8. Определите, какие эмоциональные состояния переживают герои.

1. «Пьер вскочил с дивана и, шатаясь, бросился к ней. – Я тебя убью! – закричал он и, схватив со стола мраморную доску, с неизвестной еще ему силой сделал шаг к ней и замахнулся на нее ... Бог знает, что бы сделал Пьер в эту минуту, если бы Элен не выбежала из комнаты» (Л.Н.Толстой «Война и мир»).

2. Во время ответа на уроке хорошо подготовленной ученицы в класс вошел директор школы. Девочка растерялась и замолчала. На наводящие вопросы отвечала сбивчиво. После ухода директора она четко и уверенно ответила материал, который так безуспешно пыталась воспроизвести накануне.

3. Графиня Ростова после получения известия о гибели сына Пети «лежала на кресле, странно-неловко вытягиваясь, и билась головой об стену ... – Наташу! – кричала она, отталкивая от себя окружающих. – Подите прочь все, неправда!» (Л.Н. Толстой «Война и мир»).

Задание 9. Выберите правильный ответ из предложенных вариантов.

1. По К. Изарду, фундаментальные эмоции… а) образуют основную мотивационную систему; б) обеспечивают аффективно-когнитивное взаимодействие; в) регулируют работу гомеостатической системы; г) регулируются интеллектом; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

2. Тревожность – это комплекс эмоций… а) горя; б) отвращения; в) презрения; г) робости; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

3. Любовь – комплексное чувство, включающее… а) романтическое отношение; б) интерес; в) радость; г) сексуальное влечение; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

4. Состоянию пониженной психической активности соответствуют такие отрицательные эмоции, как… а) неудовлетворенность; б) грусть; в) печаль; г) тоска; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

5. В теории деятельности эмоции отражают отношения… а) между мотивами и отвечающей им деятельностью; б) между целью и результатом действия; в) между смыслом и значением; г) между операцией и условиями ее осуществления; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

6. Отличительной чертой аффекта является… а) его предметный характер; б) связь с самооценкой и уровнем притязаний; в) интенсификация соматических показателей; г) большая интенсивность; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

7. Эмоции как компонент структуры эмоциональных процессов – это… а) длительные состояния; б) реакция на свершившиеся события; в) реакция на вероятностные события; г) реакция на текущее событие; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

8. Чувства успеха, удачи, ликования прежде всего связаны с…. а) положительным исходом деятельности; б) удовлетворением физиологической потребности; в) процессом совершения действия; г) отношениями других к результату деятельности; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

9. Чувства человека – это… а) эмоциональный фон ощущений; б) органическое самочувствие индивида; в) переживания, связанные с удовлетворением органических потребностей; г) неопредмеченные эмоциональные состояния; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

10. Высшие чувства включают в себя… а) интеллектуальный компонент; б) рефлексию; в) любовь; г) эстетическое отношение; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

Задание 10. Выберите правильный ответ из предложенных вариантов.

1. Критерием проявления воли является… а) волевое действие; б) выбор мотивов и целей; в) волевые качества личности; г) все ответы верны; д) все ответы неверны.

2. Волевое поведение выполняет функцию… а) преодоления препятствий на пути к цели; б) гармонизации мотивов; в) устранения внутренних конфликтов; г) все ответы верны; д) все ответы неверны.

3. Структурный элемент самоконтроля – это… а) цель; б) операционный состав деятельности; в) способы достижения цели; г) самооценка; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

4. Эмоционально-волевая регуляция – это… а) саморегуляция состояний и реакций; б) регуляция действий; в) регуляция отношений к действию; г) все ответы верны; д) все ответы неверны.

5. Воля – это… а) желание; б) аффект; в) мотивация; г) рефлексия; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

Тема 1.2

Задание 1. Для осуществления процесса коммуникаций разделитесь в группе на пары, проведите со своим партнёром интервью. В течение 5 минут выясните как можно больше информации, которая позволила бы вам представить своего собеседника для остальных студентов группы с неизвестной стороны. Результатом этого «интервью» должен

быть связный «репортаж», который Вы изложите для аудитории за 2 минуты. Проанализируйте своё поведение и поведение партнёра по взаимодействию в процессе интервью и ответьте на вопросы: когда я чувствовал себя в разговоре более комфортно – когда интервьюировал сам или же когда у меня брали интервью? Какие мысли и чувства я испытывал в процессе общения? Что вызвало наибольшую трудность в процессе интервьюирования? Что было сложным при ответе на вопросы?

Задание 2. Проанализируйте невербальное поведение ведущих политиков, артистов, телеведущих, а затем отметьте, где вербальная и невербальная информация дополняет друг друга, а где противоречат друг другу?

Задание 3. Группа студентов разбивается на 2 команды, в составе каждой не более 5 человек. Каждая команда загадывает фразу и записывает её на листе бумаги. Затем один человек из команды соперников должен прочитать загаданную фразу и передать её содержание жестами и мимикой остальным членам своей команды. В процессе жестикулирования можно задавать уточняющие вопросы, но ответы даются только невербально. Угадывающие имеют всего три попытки, после чего команды меняются местами.

Задание 4. Проанализируйте любой телевизионный сюжет на предмет манипулирования информацией.

Тема 1.3

Задание 1. Каким образом, по вашему мнению, ему лучше действовать, чтобы нормализовать психологический климат в коллективе? В трудовой коллектив, где имеется конфликт между двумя группировками по поводу внедрения новшеств, пришел новый руководитель, приглашенный со стороны.

Задание 2. Проанализируйте, на каком уровне (стадии, этапе) развития находится студенческая группа, в которой вы учитесь.

Задание 3. Определите тип темперамента:

1. Валентин Ф., 17 лет, студент. Все время спокоен, одинок и пасмурен. Если обижен, долго сердится. Если поссорился с товарищем по парте, целый день не разговаривает с ним. Если обижен – долго сердиться. Не верит в свои силы, из–за этого плохо отвечает урок. Устает больше других ребят. Если ему помогать или его поощрять, поручение выполняет лучше и более уверенно.

2. Борис Р.18 лет, студент, безгранично увлекающийся. Часто берет работу не по силам. До крайности подвижный. Усваивает материал быстро и правильно, но часто из–за торопливости дает сбивчивый ответ. Резко переходит от смеха к гневу, и наоборот. Очень инициативен. Преподавателя буквально всыпает вопросами.

3. Лена В., 18 лет, студентка. Очень подвижна, на занятиях не сидит спокойно: вертится, разговаривает с соседом. Легко заинтересовывается новым, но и остывает сравнительно быстро. Преобладающее настроение веселое и бодрое. Иногда огорчается, ненадолго. Мимика живая. Несмотря на живость и непоседливость, ее легко дисциплинировать. На интересных занятиях проявляет большую энергию и работоспособность.

4. Из предложенных слов выберите те, которые характеризуют природу ощущений человека. Рефлекторность, материальность, объективность, вторичность, информативность, абстрактность, предметность, свойство мозга, идеальность, активность, деятельность, возбуждение, биотоки мозга, субъективность, первичность, отражение, чувственный образ, раздражимость, познавательный процесс, живое созерцание, избирательное отражение.

Тема 1.4

Задание 1. Подберите какой–то текст интересного содержания для выступления продолжительностью 5-7 минут. Произнесите его красноречиво перед своей группой, а

затем на его основе составьте новый текст и произнесите речь для различных аудиторий, представляя, что Вы выступаете: 1) для бизнесменов; 2) для домохозяек; 3) для пенсионеров.

Задание 2. Напишите текст для публичного выступления в своей группе, включив в него одно или несколько приведённых ниже изречений:

- В жизни есть две трагедии. Одна – не добиться исполнения своего самого сокровенного желания. Вторая – его добиться (Б. Шоу);
- Величайшие преступления совершаются из-за стремления к избытку, а не к предметам первой необходимости (Аристотель);
- Остроумие – это дерзость, получившая образование (Аристотель);
- Надменное извинение – ещё одно оскорбление (Г. Честертон);
- Доброта – это то, что может услышать глухой и увидеть слепой (М. Твен).

Тема 2.1

Задание 1. «Невербальные средства общения». а) Составьте сообщение и передайте его невербальными средствами. б) Истолкуйте жесты. в) Оцените адекватность, совпадение между смыслом слов и смыслом жестов в нескольких примерах.

Пример 1. Двое студентов ведут диалог, не произнося слов, а группа по жестам и мимике пытаются угадать о смысле и содержании диалога.

Пример 2. Дайте критику кого-либо так, чтобы она выглядела как похвала, и наоборот, похвалу, так чтобы она выглядела в виде критики.

Задание 2. Составьте паспорта следующих методик: опросник структуры темперамента В.М. Русалова, тесты Айзенка, Стреляу по диагностике темперамента, тест Шмишека «Акцентуации характера» (не менее двух).

Задание 3. Составить комплекс методик для профотбора проф.качеств агрономов.

Тема 2.3.

Задание 1. Составьте свой портрет, написав на листочке бумаги десять раз букву «Я» и дав определения этим «Я», рассказывая о себе и своих качествах по образцу. Проранжируйте все свои десять «Я» в зависимости от степени их значимости

Охарактеризуйте соотношение природного и социального в способностях. Определите место способностей в структуре личности.

Тема. 3.1

Задание 1. С помощью сознания человек может контролировать свое поведение, деятельность. Какая из приведенных ниже систем преимущественно находится под контролем сознания? Ответ обоснуйте.

1. вегетативная нервная система; *2. соматическая нервная система;*

3. парасимпатическая нервная система; *4. симпатическая нервная система.*

Задание 2. На одном из уроков математики в 4 классе новый ученик, недавно переведенный из другой школы, самоуверенный мальчик не без способностей и поэтому надеявшийся «проскочить», после очередной, вполне заслуженной двойки тут же у доски нагрубил учительнице: - Ну, Варвара Борисовна, зарубите себе на носу, больше я до вашей математики и не дотронусь. - Ну, Голубев, - тут же с усмешкой под хохот класса ответила учительница, - стану я из-за вашей математики нос себе калечить.

Докажите, что это конфликт.

Определите его вид. Выявите, каким способом он разрешен. Оцените соблюдение педагогом правил поведения в конфликте.

Задание 3. Определите природу конфликта (тип А, Б, В) в следующих ситуациях.

А) Руководитель принял на работу неподготовленного работника, не согласовав это с заместителем, у которого тот в подчинении. Вскоре выясняется неспособность принятого работника выполнять свою работу. Заместитель представляет руководителю докладную записку об этом. Руководитель тут же рвет данную записку.

Б) При распределении премии начальник не выделил ее одному из подчиненных. Оснований для депремирования не было. На вопрос подчиненного руководитель не смог объяснить причины, сказал только: «Это я вас учу».

Задание 4. Определите природу конфликта (тип А, Б, В) в следующих ситуациях.

А) Начальник участка дает задание рабочему. Тот отказывается, мотивируя свой отказ тем, что эта работа требует более высокого разряда, и добавляя при этом, что ему уже пять лет не повышают разряд.

Б) На совещании один из подчиненных, не выдержав нажима руководителя, в полушутливой форме обратил на этот нажим внимание. Руководитель не нашелся, что сказать, но после этого случая стал действовать еще более жестко, особенно в отношении «шутника».

Задание 5. Проанализируйте ситуацию и разработайте механизм критики для нее Вы приняли на работу молодого способного специалиста, только что окончившего престижный институт. Он отлично справляется с работой. Уже закончил несколько проектов, и клиенты им очень довольны. Вместе с тем он очень резок и заносчив в общении с другими сотрудниками, особенно с обслуживающим персоналом. Вы каждый день получаете такого рода сигналы, а сегодня поступило письменное заявление по поводу его грубости.

Какие замечания и каким образом нужно сделать молодому специалисту, чтобы изменить его стиль поведения в коллективе?

Тема. 3.3

Задание 2. Придумайте ситуацию, в которой явно прослеживалась бы такая закономерность как эскалация конфликтогенов. Что нужно сделать, чтобы добиться бесконфликтного общения?

Задание 3. Можно ли урегулировать реальный конфликт в результате деловых переговоров? Приведите пример из нашей жизни.

Критерии оценки ответов

Критерии	Оценка
Ответы на вопросы даны в полном объеме, высказывания связные и логичные, использована научная лексика, приведены примеры.	Отлично
Вопрос раскрыт не в полном объеме, высказывания в основном связные и логичные, использована научная лексика, приведены примеры. Ответы на вопросы сигнализируют о наличии проблемы в понимании темы.	Хорошо
Ответы на вопросы в значительной степени зависят от помощи со стороны преподавателя. Высказывания несвязные и нелогичные. Научная лексика не использована, примеры не приведены.	Удовлетворительно
Ответы на вопросы отсутствуют.	Неудовлетворительно

4. Контрольно-оценочные материалы для промежуточной аттестации

Учебным планом по дисциплине «Психология общения» предусмотрена промежуточная аттестация в форме др.формы контроля.

4.1. Тестирование по предмету «Психология общения»

1. «Умение общаться с людьми — такой же покупаемый за деньги товар, как сахар или кофе. И я готов платить за это умение больше, чем за какой-либо другой товар в этом мире» — это слова:

а) А. Сент-Экзюпери; б) П. Чаадаева;
в) Дж. Рокфеллера; г) И.В. Гёте.

2. Сопоставление себя с другим, когда каждый из партнеров уподобляет себя другому, представляет собой:

а) общение как своеобразную речевую технику;
б) общение как искусство любить людей;
в) общение как взаимодействие людей;
г) общение как познание друг друга и самосовершенствование.

3. Сторона общения, которая означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установлению на этой почве взаимопонимания:

а) перцептивная; б) коммуникативная;
в) интерактивная; г) нейтральная.

4. Стиль общения, позволяющий участникам общения чувствовать личностью:

а) либеральный; б) индивидуальный;
в) демократический; г) авторитарный.

5. По содержанию общение может быть разделено на следующие виды:

а) материальное, моральное, мотивационное, светское, деятельностное;
б) кондиционное, социальное, духовное, манипулятивное, материальное;
в) прямое, косвенное, деловое, мотивационное, деятельностное;
г) материальное, мотивационное, кондиционное, когнитивное, деятельностное.

6. Общение по правилу «Соблюдай интересы другого, не порицай другого, избегай возражений, будь доброжелательным и приветливым» называется:

а) личностным; б) светским;
в) примитивным; г) деловым.

7. Признак, лежащий в основе классификации общения на «биологическое» и «социальное»:

а) средства; б) цели;
в) содержание; г) результаты.

8. Уровень общения, в процессе которого один из партнеров подавляет другого, называется:

а) манипулятивным; б) высшим;
в) примитивным; г) деловым.

9. Исследованиями Мехрабяна и Бердвистелла установлено, что в процессе общения лучше всего сообщение усваивается через:

а) текстовую форму; б) слова;
в) интонацию; г) мимику и жесты.

10. В каком функциональном значении Цицерон рассматривал общение, когда говорил, что «красноречие есть нечто такое, что дается труднее, чем это кажется, и рождается из очень многих знаний и стараний»?

а) как культуру речи; б) как взаимодействие людей;
в) как профессиональную деят-ть; г) как развитие и самореализацию.

11. Умение и желание выражать свою точку зрения и готовность учитывать позиции других характеризует:

а) открытую стратегию общения; б) ролевую стратегию общения;

в) диалогическую стратегию общения; г) личностную стратегию общения.

12. Слово «коммуникация» в переводе с латыни означает:

а) частное, не разделяемое ни с кем; б) общее, разделяемое со всеми;

в) целое, не делимое на части; г) особенное, не похожее на других.

13. Стилистический барьер общения возникает:

а) из-за непонятной или неправильной логики рассуждений;

б) из-за невнятной речи;

в) из-за несоответствия стиля речи и ситуации общения;

г) из-за неприязни или недоверия к коммуникатору.

14. Упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуаций — это:

а) стереотипы; б) предвзятые представления;

в) пренебрежение фактами; г) все вышеперечисленное.

15. Установление сходства одного человека с другим — это:

а) рефлексия; б) эмпатия;

в) стереотипизация; г) идентификация.

16. Особый способ глубокого и безошибочного восприятия внутреннего мира другого человека называется:

а) рефлексией; б) эмпатией;

в) идентификацией; г) стереотипизацией.

17. Осознание человеком того, как он воспринимается по общению, — это:

а) рефлексия; б) эмпатия;

в) идентификация; г) стереотипизация.

18. Феномен, который проявляется в том, что первоначальное отношение к какой-то одной частной стороне личности переносится на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке — на оценку его отдельных качеств, называется:

а) эффектом ореола; б) эффектом проецирования;

в) эффектом первичности; г) эффектом последней информации.

19. Форма межличностного взаимодействия, которая снимает агрессию людей и удовлетворяет потребность в признании, — это:

а) игра; б) уход;

в) ритуальное взаимодействие; г) привязанность.

20. Непроизвольная податливость человека мнению других лиц — это:

а) суггестия; б) конформизм;

в) нонконформизм; г) самоопределение.

21. Определите третью фазу деловой беседы:

а) опровержение доводов собеседника; б) аргументирование;

в) передача информации; г) принятие решения.

22. Выберите один из этапов фазы передачи информации:

а) «перехватывание» инициативы; б) формирование предварительного мнения;

в) пробуждение интереса к беседе; г) обсуждение проблем.

23. К какой фазе относятся требования: опыт, деликатность и внимание к собеседнику?

а) аргументации; б) принятия решения и завершения беседы;

в) нейтрализации замечаний собеседников; г) передача информации.

24. При приеме подчиненных работник должен:

а) не проявлять откровенной симпатии и антипатии;

б) затрагивать темы политики, религии или расовой принадлежности;

в) избегать в беседах поддерживания злословия в адрес отсутствующих;

г) без причины отказываться от обсуждения предписанной темы.

25. Как называется процесс взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью и опытом, предполагающим достижение определенного результата?
а) деловые совещания и собрания; б) публичные выступления;
в) деловые переговоры; г) деловая беседа.
26. Оптимальными днями для переговоров являются:
а) вторник, среда, четверг; б) понедельник, среда, пятница;
в) вторник, четверг, пятница; г) понедельник, вторник, среда.
27. При каком методе ведения переговоров достигается согласие между партнерами?
а) вариационный метод; б) метод сотрудничества;
в) компромиссный метод; г) метод интеграции.
28.К какому типу совещаний относится использование новых идей, разработка перспективных направлений деятельности?
а) информативное собеседование; б) совещание с целью принятия решения;
в) научное совещание; г) творческое совещание.
29. Какие виды совещаний различают по сфере применения?
а) симпозиумы; б) митинги;
в) съезды партий; г) пленумы.
30. Определите виды совещаний по назначению:
а) технические; б) финансовые;
в) творческие; г) кадровые.
31. Найдите неверный этап подготовки к выступлению:
а) организация логической канвы; б) поиск формы сообщения;
в) передача информации; г) репетиция.
32. Что относится к установлению «сверхзадачи» (главной мысли)?
а) поиск формы выступления; б) подготовка выступления;
в) организация логической канвы; г) воздействие на эмоции.
33. Какие правила нужно соблюдать при общении с переводчиком?
а) говорить быстро и напористо;
б) сопровождать речь идиоматическими оборотами;
в) использовать профессиональную лексику;
г) произносить не более одного-двух предложений подряд.
34. Какой из этических принципов, по Д. Ягеру, лишний?
а) пунктуальность; б) конфиденциальность;
в) грамотность; г) небрежность.
35. Произнесение вслух имени человека относится к приему:
а) имя собственное; б) зеркало отношений;
в) комплименты; г) терпеливый слушатель.
36. Употребление «золотых слов» относится к приему:
а) имя собственное; б) зеркало отношений;
в) комплименты; г) терпеливый слушатель.
37. Улыбка, демонстрация положительных эмоций вашему партнеру — черты приема:
а) комплименты; б) зеркало отношений;
в) терпеливый слушатель; г) имя собственное.
38. Слушая собеседника, не следует:
а) давать непрошеные советы; б) притворяться слушающим;
в) тянуть с ответом; г) делать поспешные выводы.
39. Как надо слушать? Выберите неверный вариант:
а) старайтесь выразить понимание; б) слушайте самого себя;
в) не уходите от ответственности за общение;
г) можете притвориться слушающим для вашей же пользы.
40. Какой психолог писал, что «звучание собственного имени для человека — самая приятная мелодия»?

а) В. Вундт; б) Д. Карнеги;
в) 3. Фрейд; г) А. Адлер.

41. Какой национальной деловой культуре свойственны такие черты, как стремление к порядку, дисциплинированность, пунктуальность, экономность?

а) французской; б) английский;
в) немецкой; г) американской.

42. Расстояние от сцены до публики или от трибуны до участников совещаний:

а) социальная дистанция; б) интимная дистанция;
в) личная дистанция; г) публичная дистанция.

43. Состояние, основанное на воспоминаниях об успешно выполненной работе:

а) состояние раппорта; б) конгруэнтность;
в) ресурсное состояние; г) состояние гибкости.

44. Контакты людей, осуществляемые с помощью прикосновения изучает:

а) такесика; в) проксемика;
б) паралингвистика; г) экстралингвистика.

45. Характерными жестами оценки являются:

а) вытягивание указательного пальца вдоль щеки;
б) «раскрытые руки»;
в) сжатие пальцев в кулак;
г) прикосновение к носу.

46. Отношение гармонии, согласованности, единства и симпатии:

а) конгруэнтность; б) гибкость;
в) раппорт; г) сенсорное чутье.

47. Дистанция в общении с расстоянием от 10 до 50 см:

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

48. Проксемика изучает:

а) дистанцию и субординацию;
б) культуру речи и взаимную ориентацию людей в пространстве;
в) взаимную ориентацию людей в пространстве;
г) дистанцию и взаимную ориентацию людей в пространстве.

49. Во всех случаях, когда необходимо принять нормативный или индивидуальный акт по основным вопросам компетенции организации издают:

а) решения, постановления и приказы; б) распоряжения и указания;
в) совместные решения; г) протоколы.

50. Современные формы деловой переписки сложились около ста пятидесяти лет назад:

а) во Франции; б) в Англии; в) в Германии; г) в Италии.

51. Письма-приглашения с предложением принять участие в семинарах, совещаниях:

а) письма-приглашения; б) письма-просьбы;
в) сопроводительные письма; г) письма-запросы.

52. Составляются с целью подтверждения определенных обещаний или условий и адресуются организациям или отдельному лицу:

а) гарантийные письма; б) информационные письма;
в) письма-ответы; г) письма-запросы.

53. В современной деловой переписке вместо «Я прошу ...» нужно писать:

а) «Прошу ...»; б) «Требую…»;
в) «Умоляю…»; г) «Заклинаю…»

54. Какой из подходов к ведению спора В.И.Андреев не выделил:

а) эвристический; б) авторитарный;
в) тоталитарный; г) софический.

55. При каком подходе одна из сторон не настаивает на своем мнении к решению проблемы, используя методы убеждения, интуицию и здравый смысл, постепенно склоняет к своей точке зрения:
а) логический; б) демагогический;
в) эристический; г) софический.
56. Чем направляются поведение и действие субъектов конфликта?
а) конфликтующими сторонами; б) конфликтным сознанием;
в) предметом противоборства; г) объектом конфликта;
57. Причина конфликта «неудовлетворительные коммуникации» заключается:
а) в плохой передачи информации;
б) в том, что цели какого-либо подразделения ставятся выше целей всей организации;
в) в неравномерном распределении ресурсов;
г) в различие поведения, характера, жизненного опыта конфликтующих сторон;
58. Что является толчком для реализации конфликта?
а) инцидент; б) напряженность;
в) ссора; г) недовольство;
59. Как называется метод урегулирования конфликта, заключающийся в четком определении ожидаемых результатов работы?
а) координационные и интеграционные механизмы;
б) общеорганизационные комплексные цели;
в) разъяснение требований к работе;
г) структура и системы вознаграждений;
60. Принятие точки зрения другой стороны, но не до конца, а до определенной степени это:
а) компромисс; б) сглаживание;
в) уклонение; г) решение проблемы.

4.2 Собеседование по вопросам

1. Предмет и задачи психологии общения. Междисциплинарная связь психологии общения с другими науками.
2. Методы изучения, используемые в психологии общения.
3. Понятие индивидуальность. Темперамент, его основные типы, основные свойства.
4. Характер, акцентуации характера.
5. Волевые качества человека.
6. Эмоции и чувства.
7. Общение: определение, функции общения, структура общения.
8. Стороны общения: коммуникативная, интерактивная и перцептивная.
9. Вербальные средства общения
10. Невербальные средства общения
11. Перцепция. Факторы, встречающиеся при восприятии людьми друг друга.
12. Коммуникативная сторона общения. Барьеры непонимания
13. Интерактивная сторона общения. Позиции в общении в русле трансактного анализа Эрика Берна.
14. Невербальная техника: позы, взгляд, темп речи.
15. Понятие деловое общение.
16. Рабочие группы и их классификация. Психологический механизм регуляции коллективной деятельности.
17. Коллектив: понятие, стадии развития коллектива, структура коллектива.
18. Этика общения: понятие, этические принципы общения.
19. Внешний облик человека.
20. Лидерство: понятие, составляющие, стили лидерства.
21. Причины конфликтов в общении.

22. Конфликт: понятие, виды.
23. Конфликт: структура конфликта, стадии протекания конфликта.
24. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
25. Правила поведения в условиях конфликта.

Критерии оценивания

Оценивание производится по каждому вопросу. Ответы на теоретические вопросы оцениваются следующим образом:

Зачтено - ставится в том случае, если обучающийся: обнаруживает верное понимание рассматриваемого явления и закономерностей законов и теорий; строит ответ по своему плану, сопровождает рассказ новыми примерами, умеет применить знания в новой ситуации при выполнении практических заданий; может установить связь между изучаемым и ранее изученным материалом по курсу, а также с материалом, усвоенным при изучении других предметов.

Не зачтено - обучающийся не овладел основными знаниями и умениями в соответствии с требованиями программы.

5. Задания закрытого и открытого типа для проверки остаточных знаний

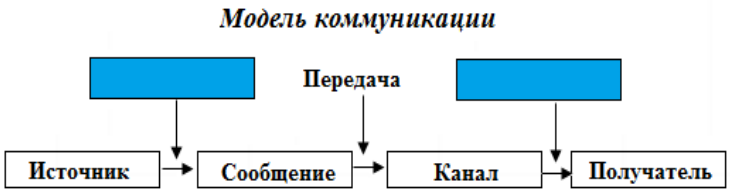
***ОК 03**. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях*

Задания закрытого типа

1.Цели коммуникации:
а) сокрытие информации;
б) не допущение раскрытия принимаемых решений;
в) обмен и передача информации, обмен эмоциями, обмен опытом;
г) кодирование информации
Правильный ответ: в
2.Межличностное общение – это:
а) общение на уровне правовых субъектов;
б) общение с большой аудиторией;
в) общение в малой группе;
г) общение с самим собой
Правильный ответ: в
3.Установите соответствие между следующими понятиями

1. Стороны общения 2. Невербальные средства общения 3. Механизмы социальной перцепции	а) эмпатия, рефлексия б) мимика, жесты в) коммуникативная, перцептивная, интерактивная

Правильный ответ:1-в, 2-б, 3-а
4.Схема общения определяется последовательностью действий



а)передача
б)декодирование

в)кодирование
Правильный ответ: в, а, б
5.К средствам общения при ведении переговоров относятся:

1. вербальные средства 2.невербальные средства	а) слова, паронимы б) лексика, синтаксис в) мимика, жесты г) пантомима

Правильный ответ: 1-а,б, 2-в,г

Задания открытого типа

1.Процесс передачи информации – идей, представлений, мнений, оценок, знаний, чувств и т.п. – от индивида к индивиду, от группы к группе называется культурная _____
Правильный ответ: коммуникация
2.Форма взаимодействия между субъектом и субъектом называется _____
Правильный ответ: общение
3.Умение держать себя в рамках приличия в любых ситуациях называется _____
Правильный ответ: корректность
4.Вопросы и ответы двух и более оппонентов, участвующих в разговоре или обсуждении чего-либо – это _____
Правильный ответ: диалог
5.Публичный спор с целью выяснения истины путем сопоставления различных мнений — это_____
Правильный ответ: дискуссия
6._____ - документ или комплект документов, предназначенный для представления чего-либо (организации, проекта, продукта). Цель — донести до аудитории полноценную информацию об объекте в удобной форме, с использованием компьютера.
Правильный ответ: презентация
7.Раздел коммуникативистики, который изучает значение прикосновений при вербальном общении – это_____
Правильный ответ: такесика
8.Словесное взаимодействие сторон называется _____ коммуникацией
Правильный ответ: вербальной
9.Человек предпочитает общаться с близкими родственниками и друзьями в _____ зоне (50-120 см).
Правильный ответ: личной
10.Человек предпочитает общаться с коллегами, знакомыми и незнакомыми в _____ зоне (120-370 см).
Правильный ответ: социальной
11.Использование пространственных отношений при коммуникации – это _____
Правильный ответ: проксемика
12.Общение, обмен информацией с помощью жестов, мимики, различных сигнальных и знаковых систем – это _____ общение
Правильный ответ: невербальное
13.Речь спокойная, равномерная с остановками, без резко выраженных эмоций и мимики характерна для _____темперамента
Правильный ответ: флегматик (флегматический тип)
14._____(email) — это механизм обмена электронными сообщениями между абонентами компьютерной сети
Правильный ответ: электронная почта
15._____общение - во время беседы акцентируют внимание на деле, вопросе. Но при этом могут и обращать на некоторые черты партнёра, учитывать характер. Всё для того,

чтобы достичь поставленной цели
Правильный ответ: деловое

***ОК 04**.Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;*

Задания закрытого типа

1. Различают следующие структуры группы:
а) формальная, нормальная
б) формальная, несформированная
в) ненормальная и неформальная
г) официальная, неофициальная
Правильный ответ: г
2. Статус личности в группе это:
а) вклад личности в групповую деятельность
б) признания личности группой, его положение в структуре группы
в) отношение личности к группе
г) место, которое отводит себе личность в группе
Правильный ответ: б
3. Установите последовательность этапов в развитии коллектива:
а) первоначальное сплочение
б) формирование общих требований
в) выделение актива
г) демократическое управление, требования к руководству коллектива
Правильный ответ: а,в,б,г
4.Соотнесите понятия:

1.Убеждение	а)опасный вид влияния, с помощью которого можно заставить человека выполнять определенные функции, сменить тип поведения, мышление или мнение о какого-либо объекте
2.Подражание	б)вид влияния, целью которого является воздействие индивида на психику человека через обращение к его личному суждению, удовлетворение своих потребностей с помощью других людей
3.Внушение	в)одна из самых популярных форм поведения в межличностных контактах, основанная на копировании поведения, манеры общения, ходьбы, интонации, произношения и прочих уникальных характеристик другого человека

Правильный ответ: 1-б, 2-в, 3-а
5. Расположите в порядке убывания социальные группы: а)средние, б)малые, в)микро, г)большие.
Правильный ответ: г, а, б, в

Задания открытого типа

1.Основателем социометрического направления исследования малых групп был _____
Правильный ответ: Морено
2.Малая группа, характеризующаяся кровным родством, моральной ответственностью и т.д., называется _____
Правильный ответ: семья
3.Главным условием развития коллектива является наличие _____
Правильный ответ: целей
4.По стилю руководства выделяют такие формы лидерства как либеральный, авторитарный и _____
Правильный ответ: демократический
5.Правила, в соответствии с которыми люди строят своё поведение и деятельность,

определяются _____
Правильный ответ: нормами
6.Способность легко уживаться с другими людьми в условиях организации обеспечивает такая особенность, как_____
Правильный ответ: коллективизм
7.Соотнесение человеком себя с определенным коллективом, ощущение себя его неотъемлемой частью – это_____
Правильный ответ: самоидентификация
8.Принятие точки зрения другой стороны, но не до конца, а до определенной степени — это_____
Правильный ответ: компромисс
9. Способность членов данной группы к плодотворной совместной деятельности, их взаимодополняемость называется в психологии – это_____
Правильный ответ: совместимость/сотрудничество
10.Процесс который побуждает к деятельности по достижению личных целей – это_____-
Правильный ответ: мотивация
11.Тип взаимоотношений, при котором все участники приспосабливаются друг к другу называется _____
Правильный ответ: адаптация
12.Терпимость к чужому образу жизни, поведению, обычаям, идеям, верованию – это _____
Правильный ответ: толерантность
13.Постижение эмоциональных состояний другого человека, сопереживание при общении – это _____
Правильный ответ: эмпатия
14.Лицо в какой-либо группе, организации, команде, подразделении, пользующееся большим, признанным авторитетом, обладающее влиянием, которое проявляется как управляющие действия – это _____
Правильный ответ: лидер
15.Передавать кому-то права и полномочия для решения определенных задач, а также обязанности по их решению называется_____
Правильный ответ: делегированием

ОК 06. *Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения*

Задания закрытого типа

1.Важнейший элемент культуры, выступающий критерием, по которому производится человеком оценка значимости действий, идей, мнений, — это:
а)традиции;
б)смыслы;
в)ценности;
г)ритуалы
Правильный ответ: в
2.Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это _____ общение
Правильный ответ: манипулятивное
3.Процесс самопознания своих внутренних психических состояний и переживаний – это:

а) рефлексия;
б) аутопсия;
в) эмпатия;
г) экспрессия.
Правильный ответ: а
4. Общение, когда в его процессе собеседники выполняют определенные социальные роли
а) формально-ролевое
б) контакт масок
в) светское
г) духовное
Правильный ответ: а
5.Вставьте в выражение в определенной последовательности пропущенные слова:
а. паспорт компетенций,
б.стратегий,
в. мотивационных,
г.совокупность
«Под коммуникативной личностью будем понимать _____ индивидуальных коммуникативных _____и тактик, когнитивных, семиотических, _____ предпочтений, сформировавшихся в процессах коммуникации как коммуникативная компетенция индивида, его коммуникативный _____»

(И.А. Стернин)

Правильный ответ: г, б, в, а

Задания открытого типа

1.Система образов, характеризующая устройство мироздания, включающее отношение человека к миру – это_____
Правильный ответ: мировоззрение
2.Совокупность правил поведения, регулирующих внешнее проявление человеческих отношений – это _____
Правильный ответ: этикет
3.Мироощущение, проникнутое жизнерадостностью и уверенностью в будущем - _____
Правильный ответ: оптимизм
4.Стиль взаимодействия, позволяющий обоим участникам общения чувствовать себя личностью – это _____
Правильный ответ: демократический
5.Социально разделяемые представления о личностных качествах и поведенческих моделях мужчин и женщин – это _____ стереотипы
Правильный ответ: гендерные
6.Принятие точки зрения другой стороны, но не до конца, а до определенной степени это _____
Правильный ответ: компромисс
7.Чтобы добиться бесконфликтного общения необходимо придерживаться нескольких правил: _____
Примерный ответ: избегать конфликтогенов; проявлять внимание к собеседнику; быть позитивно настроенным.
8.Толерантное речевое поведение предполагает _____ плюрализма мнений, позиций, точек зрения
Правильный ответ:допущение (наличие, разрешение)
9. Побудительной причиной деятельности человека является ____
Правильный ответ: мотив
10.Своеобразие психики индивида, её уникальность, неповторимость, проявляющаяся в

свойствах темперамента, чертах характера, эмоциональной и интеллектуальной сферах, потребностях и способностях, называется _____

Правильный ответ: индивидуальностью

11.Понимание другого человека путем отождествления себя с ним называется _____

Правильный ответ: идентификация

12.Нередко можно слышать, как человек довольно часто высказывается о самом себе примерно так: «Зачем беспокоиться, у меня все равно нет шансов», «Я не виноват, что...», «Все настроены против меня» и т.д. Какая самооценка у человека: _____

Правильный ответ: низкая

13.Мотив оказания кому-либо помощи, не связанный сознательно с собственными эгоистическими интересами называется _____

Правильный ответ: альтруизм

14.Нормативно-одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию – это социальная _____

Правильный ответ: роль

15.Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других называется _____ общением

Правильный ответ: открытый