

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Пономарева Светлана Викторовна
Должность: Проректор по УР и НО
Дата подписания: 14.09.2021 08:47:21
Уникальный программный ключ:
bb52f959411e64617366ef2977b97e87139b1a2d



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ДГТУ)
АВИАЦИОННЫЙ КОЛЛЕДЖ**

УТВЕРЖДАЮ
Директор колледжа
А.И. Азарова
инициалы, фамилия
личная подпись « 01 » 2021 г.
Рег. № _____

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине ОГСЭ.05 Психология общения
основной образовательной программы
по специальности СПО
15.02.15 Технология металлообрабатывающего производства
базовой подготовки

Ростов-на-Дону
2021 г.

Лист согласования

Фонд оценочных средств по специальности (специальностям) среднего профессионального образования (далее - СПО) 15.02.15 Технология металлообрабатывающего производства разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС)

Разработчик:

Преподаватель



личная подпись

Юзенкова Т.П.

инициалы, фамилия

«20» 01

2020г.

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании цикловой комиссии специальности «Общие гуманитарные и социально-экономические дисциплины»

Протокол № от «20» 01 2020г.

Председатель цикловой комиссии



личная подпись

Г.А. Пуленко

инициалы, фамилия

«20» 01 2020г.

Согласовано:

Рецензенты:

АК ДГТУ

место работы

социальный педагог

занимаемая должность

Т.Х. Назарова

инициалы, фамилия

Филиал ЧОУВО
Московский университет
им. С.Ю. Витте в Ростове-н/Д

место работы

зав. кафедр гуманитарных
и естественно-научных
дисциплин

занимаемая должность

М.А. Дмитриева

инициалы, фамилия

Заместитель директора по УМР



личная подпись

Н.В. Соломатина

инициалы, фамилия

«20» 01 2020г.

I. Паспорт фонда оценочных средств

1. Область применения фонда оценочных средств

Комплект оценочных средств предназначен для оценки результатов освоения учебной дисциплины ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

Таблица №1

Код и название компетенции ПК, ОК ¹	Умения ²	Знания ²
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
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности	-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	-номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; - приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и	-определять актуальность нормативно-правовой документации в	-содержание актуальной нормативно-правовой документации;

личностное развитие	<p>профессиональной деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> -применять современную научную профессиональную терминологию; -определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования 	<p>-современная научная и профессиональная терминология; -возможные траектории профессионального развития и самообразования</p>
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами	<ul style="list-style-type: none"> -организовывать работу коллектива и команды; - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> -психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; -основы проектной деятельности
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	<ul style="list-style-type: none"> -грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе 	<ul style="list-style-type: none"> -особенности социального и культурного контекста; -правила оформления документов и построения устных сообщений.
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей	<ul style="list-style-type: none"> -описывать значимость своей профессии (специальности); - применять стандарты антикоррупционного поведения. 	<ul style="list-style-type: none"> -сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; - значимость профессиональной деятельности по профессии (специальности); -стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения.
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	<ul style="list-style-type: none"> -соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по профессии (специальности) 	<ul style="list-style-type: none"> -правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; - основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; - пути обеспечения ресурсосбережения
ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	<ul style="list-style-type: none"> -использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; - применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; -пользоваться средствами профилактики перенапряжения характерными для данной профессии (специальности) 	<ul style="list-style-type: none"> -роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни; -условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для профессии (специальности); - средства профилактики перенапряжения
ОК 09. Использовать	<ul style="list-style-type: none"> -применять средства 	<ul style="list-style-type: none"> -современные средства и

информационные технологии в профессиональной деятельности	информационных технологий для решения профессиональных задач; -использовать современное программное обеспечение	устройства информатизации; - порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности
ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	-понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; - участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; -строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; -кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые); -писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	-правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; -основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); - лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов - профессиональной деятельности; - особенности произношения; - правила чтения текстов профессиональной направленности
ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	-выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; -оформлять бизнес-план; - рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; -определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; -презентовать бизнес-идею; - определять источники финансирования	-основы предпринимательской деятельности; -основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; -порядок выстраивания презентации; -кредитные банковские продукты

2. Комплект фонда оценочных средств

2.1. Задания для проведения текущего контроля.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ № 1.

1. К видам компетентности не относят:

1. менеджерскую
2. Коммуникативную
3. профессиональную

4. квалификационную

2. Процесс установления и развития контактов среди людей – это:

1. общение
2. восприятие
3. взаимодействие
4. идентификация

3. Характеристика делового общения:

1. партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта
2. общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела
3. основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество
4. все ответы правильные

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

1. неформальное общение
2. деловое общение
3. конфиденциальное общение
4. нет правильного ответа

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

1. восприятие
2. Коммуникация
3. взаимодействие
4. эмпатия

6. Обратная связь:

1. препятствует коммуникативному процессу
2. способствует коммуникативному процессу
3. иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу
4. все ответы правильные

7. Одноканальный процесс коммуникации – это коммуникация:

1. без обратной связи
2. с истинной обратной связью
3. с неистинной обратной связью
4. с истинной и неистинной обратной связью

8. Виды коммуникации:

1. первичные и вторичные
2. главные и второстепенные
3. вербальные и речевые
4. вербальные и невербальные

9. Вербальные коммуникации – это:

1. язык телодвижений и параметры речи
2. устные и письменные
3. знаковые и тактильные
4. нет правильного ответа

10. Факторы, не способствующие эффективному выступлению:

1. отдавайте предпочтение длинным предложениям
2. никаких скороговорок
3. держите паузу
4. берите в руки что поярче и расставляйте акценты

11. К эффективным приёмам слушания не относят:

1. активная поза слушающего
2. умение задавать уточняющие вопросы
3. активное слушание
4. нерефлексивное слушание

12. Как быть внимательным во время беседы?

1. не доминируйте во время беседы
2. не давайте волю эмоциям
3. смотрите на собеседника
4. не принимайте позы обороны

13. Что не относят к правилам эффективного слушания?

1. перестаньте говорить
2. будьте терпеливы
3. задавайте вопросы
4. планируйте беседу

14. К невербальным средствам коммуникации не относят:

1. нерефлексивное слушание
2. взгляд
3. тактильный контакт
4. рефлексивное слушание

15. Движения тела человека и визуальный контакт – это:

1. жест
2. походка
3. мимика
4. все ответы правильные

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

1. интимная
2. социальная
3. личная
4. публичная

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

1. публичная
2. социальная
3. интимная
4. личная

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

1. интимная
2. личная
3. социальная
4. Публичная

19. Формальному общению соответствует дистанция:

1. более 3,6 м
2. 0...0,5 м
3. 0,51...1,2 м
4. 1,21...3,6 м

20. Неформальному общению соответствует дистанция:

1. 0...0,5 м
2. 0,51...1,2 м
3. более 3,6 м
4. 1,21...3,6 м

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

1. слишком быстрая
2. слишком громкая
3. слишком медленная
4. неразборчивая

22. Речь состоящая из длинных фраз:

1. показывает эрудицию говорящего
2. плохо воспринимается по смыслу
3. свидетельствует о гибкости ума
4. свидетельствует о неуверенности говорящего

23. Неразборчивая речь:

1. снижает интерес у собеседника
2. плохо воспринимается по смыслу
3. вызывает мысль, что человек тянет время, либо тугодум
4. создаёт впечатление, что говорящий навязывает своё мнение

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

1. мимика
2. Жесты
3. позы
4. жесты и позы

25. Жесты открытости:

1. пиджак расстегнут
2. ладони рук прижаты к груди
3. развёрнутые на встречу собеседнику руки с ладонями вверх
4. все ответы правильные

26. Посадка на кончике стула с выпрямленной спиной:

1. самоуверенность, благодушные настроения, нет готовности к деятельности
2. крайне отрицательное отношение к собеседнику
3. высокая степень заинтересованности в предмете разговора
4. недостаток дисциплины, бесцеремонность, леность

Правильные ответы

1. 2	14.1
2. 1	15.4
3. 4	16.3
4. 2	17.3
5. 2	18.4
6. 2	19.2
7. 1	20.2
8. 4	21.2
9. 2	23.2
10. 1	24.1
11. 4	25.4
12. 3	26.2
13. 4	

Критерии оценки.

- Оценка «5» - 24-26 правильных ответов;
Оценка «4» - 21-23 правильных ответов;
Оценка «3» - 18-20 правильных ответов;
Оценка «2» - 17 и менее правильных ответов.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ № 2.

Вариант 1

Инструкция: «Выберите один правильный, по Вашему мнению, ответ».

1. Общение – это:

- А) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга;
Б) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации;
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. Под прямым общением понимается:

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

3. Массовое общение – это:

- 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) непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников.

4. По содержанию выделяют:

- А) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностное;
- Б) биологическое, социальное;
- В) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное.

5. Оптико-кинетическая система знаков включает в себя:

- А) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;
- Б) качество голоса, его диапазон, тональность, фразовые и логические ударения, предпочитаемые конкретным человеком.
- В) жесты, мимику, пантомимику.

6. В структуре общения выделяют ... взаимосвязанные стороны общения:

- А) 2;
- Б) 3;
- В) 4.

7. «Такесика» - это:

- А) прикосновение людей друг к другу во время общения;
- Б) визуальный контакт;
- В) процесс передачи вербальной информации.

8. «Паралингвистика» - это:

- А) организация пространства и времени коммуникативного процесса;
- Б) визуальный контакт.
- В) система вокализации.

9. Тип поведения «Соревнование» в конфликтной ситуации – это:

- А) такой способ поведения участника конфликта, при котором он готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния;
- Б) такой вид поведения в конфликте, в котором человек стремится добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого;
- В) частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта.

10. Тип поведения «Приспособление» в конфликтной ситуации – это:

- А) частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта;
- Б) такой способ поведения участника конфликта, при котором он готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния;
- В) избегание обсуждения конфликтных вопросов и откладывание принятия сложного решения «на потом».

11. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман, демонстрация доброты) – это ... общение:

- А) манипулятивное;
- Б) деловое;
- В) светское.

12. Форма познания другого человека, основанная на возникновении к нему положительных чувств, называется ...

- А) аттракция;
- Б) рефлексия;
- В) идентификация.

13. Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это ... барьеры.

- А) эмоциональные;

- Б) смысловые;
- В) культурные.

Вариант 2

Инструкция: «Выберите один правильный, по Вашему мнению, ответ».

1. Невербальная коммуникация – это:

- А) это сторона общения, состоящая в обмене информацией между индивидами без помощи речевых и языковых средств, представленных в какой-либо знаковой форме;
- Б) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;
- В) восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов (других людей, самих себя, групп, социальных общностей и т.п.).

2. Под опосредствованным общением понимается:

- А) включение в процесс общения «дополнительного» участника как посредника, через которого происходит передача информации;
- Б) неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отдаляющих во времени получение обратной связи между участниками общения;
- В) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга.

3. Косвенное общение характеризуется:

- А) включением в процесс общения «дополнительного» участника как посредника, через которого происходит передача информации;
- Б) осуществлением общения с помощью естественных органов, данных живому существу природой: руки, голова, туловище, голосовые связки и т.п.;
- В) неполным психологическим контактом при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отдаляющих во времени получение обратной связи между участниками общения.

4. Паралингвистическая система – это:

- А) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;
- Б) система вокализации, то качество голоса, его диапазон, тональность, фразовые и логические ударения, предпочитаемые конкретным человеком;
- В) жесты, мимика, пантомимика.

5. По целям общение делится на:

- А) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностьное;
- Б) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное;
- В) биологическое, социальное.

6. Выделяют ... основных стилей одежды (по классификации Люшера):

- А) 9;
- Б) 6;
- В) 11.

7. «Кинесика» – это:

- А) система вокализации;
- Б) один из видов невербальной коммуникации, основанный на восприятии моторики человеческого тела;
- В) темп речи и «добавки» к вербальной информации.

8. «Экстралингвистика» - это:

- А) темп речи и «добавки» к вербальной информации;

- Б) прикосновение людей друг к другу во время общения;
- В) организация пространства и времени коммуникативного процесса.

9. Тип поведения «Компромисс» в конфликтной ситуации – это:

- А) такой способ поведения участника конфликта, при котором он готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния;
- Б) избегание обсуждения конфликтных вопросов и откладывание принятия сложного решения «на потом».
- В) частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта.

10. Тип поведения «Избегание» в конфликтной ситуации – это:

- А) избегание обсуждения конфликтных вопросов и откладывание принятия сложного решения «на потом»;
- Б) такой вид поведения в конфликте, в котором человек стремится добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого;
- В) стремление разрешить конфликт таким образом, чтобы в выигрыше оказались все.

11. Постигание эмоциональных состояний другого человека, сопереживание при общении – это ...

- А) экспрессия;
- Б) рефлексия
- В) эмпатия.

12. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс ...

- А) идентификации;
- Б) эмпатии;
- В) рефлексии;

13. Формально-ролевое общение – это, при котором:

- А) учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения;
- Б) регламентированы и содержание, и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли;
- В) оценивают другого человека как нужный или мешающий объект.

Правильные ответы

Вариант 1	Вариант 2
1. А.	1. А.
2. В.	2. Б.
3. А.	3. А.
4. А.	4. Б.
5. В.	5. В.
6. Б.	6. А.
7. А.	7. Б.
8. В.	8. А.
9. Б.	9. В.
10. Б.	10. А.
11. А.	11. В.
12. А.	12. А.
13. Б.	13. Б.

Критерии оценки.

- Оценка «5» - 13 правильных ответов;
- Оценка «4» - 11-12 правильных ответов;
- Оценка «3» - 9-10 правильных ответов;
- Оценка «2» - 8 и менее правильных ответов.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ № 3.

Вариант 1.

1. Какие из указанных выражений характеризуют речь?

1. Средство хранения и передачи познавательного и социального опыта многих поколений.
2. Система исторически сложившихся словесных знаков как средство общения.
3. Общение, направленное на передачу мыслей, выражение чувств и воли посредством языка.
4. Психологическая деятельность, которая проявляется как процесс общения с помощью слов.

2. Следует выбрать из приведенных суждений правильное

1. Речь – это воплощение и проявление бессознательных влечений человека, его инстинкту.
2. Сознание и речь существуют параллельно и независимо друг от друга, соединяясь лишь в момент высказывания.
3. Язык – внешняя материальная оболочка мысли, своеобразный сосуд, в который как бы наполняется готовая мысль.
4. Речь – это процесс общения посредством языка, процесс взаимного воздействия общающихся людей.

3. Кому из зарубежных исследователей первоначально принадлежит мысль о том, что человек обладает свойствами магнита и гипнофеномены вызываются магнетическим «флюидом»:

1. Рубинштейн
2. Масмер
- 3) Перлз
- 4) Фрейд
- 5) Шарко

4. Какие из слов не говорит о визуальном типе:

1. Смотреть.
2. Прояснить.
3. Чувствовать.
4. Перспектива.

5. Конгруэнтность – это:

1. Адекватность поведения ситуации.
2. Совпадение репрезентативных систем терапевта и клиента.
3. Совпадение самовосприятия и внешней оценки.
4. Состояние целостности, когда все части личности действуют вместе, преследуя одну цель.

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

1. Эмансипированное самоутверждение.
2. Эмпатическое понимание мотивов и побуждений других людей.

3. Работа с фактами и объективной реальностью.

4. Продуктивное разрешение внутренних конфликтов.

7. Игра в транзакциональном анализе отличается от игры в психодраме тем, что она:

1. Обеспечивает катарсис.

2. Определяется скрытой мотивацией, ориентированной на выигрыш.

3. Невозможна без вспомогательного «Я».

4. Оптимизирует понимание проблем.

8. Разработанная Келли терапия фиксированных ролей описывается утверждением:

1. Активное экспериментирование с заданными терапевтом ролями в реальной жизни.

2. Использование техники «пустого стула» для эксплоративного диалога эффективных и неэффективных конструктов.

3. Вариант рационально-эмотивной психотерапии.

9. Вундт является автором следующих работ:

1. Проблемы психологии народов.

2. Основания социологии.

3. Индивидуум и общество.

4. Этика, исследование фактов и законов нравственной жизни.

5. Восприятие и понимание человека человеком.

10. С точки зрения цели общения можно выделить следующие функциональные ситуации:

1. Цель общения – вне самого взаимодействия субъектов.

2. Цель общения в нем самом.

3. Цель общения – приобщение партнера к опыту и ценностям инициатора общения.

4. Цель общения – приобщение самого инициатора к ценностям партнера.

11. Кинесика включает:

1. походку

2. прикосновение

3. рукопожатие

4. жесты

5. наклоны тела

6. мимику

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

1. Избегание.

2. Противоборство.

3. Уступчивость.

4. Сотрудничество.

5. Компромисс.

13. Рефлексивное слушание – это:

1. Уточнение.

2. Внимательное молчание

3. Перефразирование.

4. Минимализация ответов.

5. Отражение чувств.

6. Ограниченное число вопросов.

14. Психологическая совместимость

1. основывается на сходстве ценностных ориентаций;

2. предполагает равенство интеллектуального потенциала;

3. зависит от скорости протекания психических процессов;
4. включает взаимодополняемость характеров.

15. Манипулятивный стиль общения

1. имеет тайный характер намерений;
2. вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка;
3. предполагает ясность внутренних приоритетов;
4. используется духовно зрелыми речевыми партнерами.

Вариант 2.

1. Какие из указанных выражений характеризуют язык?

- 1) Средство хранения и передачи познавательного и социального опыта многих поколений.
- 2) Система исторически сложившихся словесных знаков как средство общения.
- 3) Общение, направленное на передачу мыслей, выражение чувств и воли посредством языка.
- 4) Психологическая деятельность, которая проявляется как процесс общения с помощью слов.

2. Кому из ниже перечисленных ученых принадлежит мысль о том, что ... физиологическая речь означает не что иное, как «образование и функционирование второсигнальных условных рефлексов. Слово как раздражитель особого рода выступает при этом в трех формах: как слышимое, видимое (написанное) и произносимое»:

- 1) Асрастьян
- 2) Леонтьев
- 3) Павлов
- 4) Рубинштейн
- 5) Сеченов

3. Значительный вклад в развитие психологии общения суггестологии и гипноза внесли:

- 1) Б.Г. Ананьев
- 2) В.М. Бехтерев
- 3) Д.Н. Леонтьев
- 4) А.А. Токарский
- 5) М.Г. Ярошевский

4. В каком из утверждений лучше всего описано понятие комплексной эквивалентности:

1. Два и более поведенческих актов тождественны по комплексу признаков.
2. Два утверждения связаны таким образом, что обозначают одно и то же.
3. Два утверждения связаны таким образом, что, по мнению говорящего, означают одно и то же.
4. Взаимозаменяемость двух утверждений в пределах некоего контекста.

5. Метод наложения имеет в виду:

1. Множественное якорение.
2. Предикативный синтез.
3. Построение репрезентативной карты личности.
4. Интеграцию способов восприятия мира.

6. Структурный голод – это:

1. Переживание недостаточной упорядоченности окружающего мира.
2. Потребность жестко структурировать содержание переживаний.
3. Потребность в структурировании времени.
4. Чувство размытости аутоидентификации.

7. То, в чем два элемента считаются сходными (А) и противоположными (Б), называют полюсами, которыми обладает личностный конструкт; как эти называются согласно терминологии Келли:

1. А – эмерджентный и Б – имплицитный.
2. А – вторичный и Б – первичный.
3. А – адаптированный и Б – дезадаптированный.
4. А – токсический и Б – атоксический.

8. Проблемы этики и психологии общения в истории философской и психологической мысли раскрыты в трудах:

1. Гельвеция.
2. Конфуция.
3. Лейбница.
4. Бэкона
5. Канта.
6. Карнеги.

9. Согласно концепции Роджерса конгруэнтность означает:

1. Самоактуализацию в общении.
2. Самосовершенствование личности.
3. Взаимодополнительность функций, эмоций, интуиции и общения.
4. Соответствие опыт, осознания и сообщения.

10. Свойства речи – это:

1. Темп речи.
2. Громкость речи.
3. Тембр речи.
4. Количество пауз.
5. Интонация.
6. Частота дыхания.

11. К лояльным приемам спора относят:

1. Захват инициативы.
2. Использование эмоционально окрашенных понятий.
3. Подмена тезиса.
4. Обращение аргументов оппонента против него самого.
5. Умение держать в памяти весь спор.
6. Предвзятая интерпретация.

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

1. Сотрудничество
2. Избегание.
3. Противоборство.
4. Уступчивость.
5. Компромисс.

13. Оптико-кинетические средства общения – это

1. жесты;
2. паузы;
3. логичность речи;
4. мимика.

14. Лидер в производственной группе

1. регулирует неофициальные межличностные отношения в группе;
2. не контролирует ход выполнения производственных задач и не отвечает за качество выпускаемой продукции;
3. назначается;
4. обладает определенной системой различных санкций.

15. Эффект стереотипизации:

1. удовлетворенность людей друг другом на основе подобия или различия характерологических свойств, способностей, равенство интеллектуального потенциала;
2. возникает при минимальной информированности об объекте восприятия, восприятие его в результате специфических установок воспринимающего направлено на обнаружение у объекта определенных качеств;
3. предполагает сходство взаимодействующих людей на основе их темперамента, зависит от скорости протекания психических процессов;
4. возникает относительно групповой принадлежности человека, когда специфические характеристики данной группы рассматриваются как черты, присущие каждому её представителю.

Правильные ответы

Вариант 1	Вариант 2
1. 3	1. 2
2. 2,4	2. 3
3. 2	3. 2
4. 4	4. 4
5. 4	5. 4
6. 3,4	6. 4
7. 2	7. 3
8. 3	8. 1,2,5
9. 1,3,4	9. 4
10. 3,4	10. 1,2,3,5
11. 1,4,6	11. 5
12. 4	12. 5
13. 1,3,5	13. 1,4
14. 1,2,3	14. 1,2
15. 2	15. 4

Критерии оценки.

- Оценка «5» - 15 правильных ответов;
Оценка «4» - 13-14 правильных ответов;
Оценка «3» - 11-12 правильных ответов;
Оценка «2» - 10 и менее правильных ответов.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ.

1. Психологические особенности внушения.
2. Психологические основы механизма внушения.
3. Личностные факторы восприимчивости к психологическому воздействию.
4. Ситуативная восприимчивость к психологическому воздействию.
5. Механизмы психологической защиты в деловом и неформальном общении.
6. Приемы убеждения. Требования к процессу убеждения. Основные правила.
7. Приемы внушения. Особенности суггестивного текста.
8. Психологические особенности убеждения.
9. Сравнительный анализ отдельных механизмов психологического воздействия в деловом общении. Подражание. Заражение. Внушение. Убеждение.
10. Понимание социальной перцепции. Механизмы взаимоотношений в процессе общения.

11. Идентификация. Эмпатия. Рефлексия.
12. Каузальная атрибуция личности. Установки в восприятии человека человеком.
13. «Эффект одеяла». Стереотипизация. Этнические стереотипы. Точность межличностной перцепции.
14. Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе.
15. Матрица убеждающей коммуникации К. Ховланда.
16. Оптико-кинетическая система знаков. Паралингвистические и экстралингвистические системы знаков.
17. Место взаимодействия в структуре общения. Формы и нормы совместной деятельности.
18. Теория социального действия (Вебер, Сорокин), перенос во взаимодействии по Я. Щепаньскому.
19. Транзактный анализ Э. Берна. Типы взаимодействия: кооперация - конкуренция.
20. Коммуникативные барьеры в общении.
21. Виды общения (межличностное, деловое, духовное и т.д.).
22. Этапы процесса обмена информацией. Обратная связь в коммуникативном процессе.
23. Особенности массовой коммуникации.
24. Потребности и мотивы, реализуемые в общении.
25. Теоретические концепции в психологии общения.
26. Средства невербальной коммуникации. Визуальная, акустическая, тактильная, ольфакторная области.
27. Манипуляция в процессе общения и противостояние манипуляции.
28. Особенности общения в команде.
29. Правила общения по телефону.
30. Проксемика. Какую роль играет расположение собеседников в пространстве.
31. Особенности вербальной коммуникации.
32. Функции невербального общения.
33. Функции вербального общения.
34. Активное и пассивное слушание. Приемы слушания.
35. Какие техники вербализации вы знаете? Приведите примеры.
36. Типы жизненных сценариев. Условия формирования жизненного сценария.
37. Способы диагностики и выявления жизненного сценария.
38. Эффекты и точность социальной перцепции.
39. Аттракция. Факторы, способствующие установлению аттракции.
40. Трудности общения. Деформации общения.

Критерии оценки:

1. Развернутый ответ на предложенные 2 теоретических вопроса, ответы на дополнительные вопросы преподавателя, наличие всех правильно выполненных и вовремя сданных практических работ – оценка «отлично».
2. Краткое изложение материала по заданному вопросу, нечеткий ответ на дополнительные вопросы преподавателя, есть некоторые замечания по практическим работам – оценка «хорошо».
3. Слабое владение теоретическим материалом, отсутствие ответов на дополнительные вопросы преподавателя, практические работы не сданы вовремя – оценка «удовлетворительно».
4. Нет достойного ответа на поставленные теоретические вопросы – оценка «неудовлетворительно».