

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Пономарева Светлана Викторовна  
Должность: Проректор по УР и НО  
Дата подписания: 18.09.2023 17:34:00  
Уникальный программный идентификатор:  
bb52f959411e64617366ef2977b97e87139b139d



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

АВИАЦИОННЫЙ КОЛЛЕДЖ

УТВЕРЖДАЮ

Директор колледжа

В.А. Зибров

личная подпись

инициалы, фамилия

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 г.

Рег. № \_\_\_\_\_

**Фонд оценочных средств**

**для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации**

**в форме дифференцированного зачета**

**по дисциплине ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

**в рамках программы подготовки специалистов среднего звена**

**по специальности СПО**

**15.02.07 Технология машиностроения**

**Ростов-на-Дону**

**2022 г.**



## 1. Паспорт фонда оценочных средств

### 1. Область применения фонда оценочных средств

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

Таблица 1

| Результаты освоения (объекты оценивания)   | Основные показатели оценки результата и их критерии  | Тип задания; № задания                                    | Форма аттестации (в соответствии с учебным планом) |
|--|--|---|--|
| <b>Знания:</b>   |  |   |  |
| - актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;<br>- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; | - определение методов работы в профессиональной и смежных сферах;  | Устный опрос, тестирование, выполнение практических работ | Текущий контроль<br>Дифференцированный зачет       |
| - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;<br>- методы работы в профессиональной и смежных сферах;<br>структуру плана для решения задач;  | - распознавание алгоритмов выполнения работ в профессиональной и смежных областях;<br>- выбор определение оптимальной структуры плана для решения задач; | Устный опрос, тестирование, выполнение практических работ | Текущий контроль<br>Дифференцированный зачет       |
| - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности<br>номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной  | - понимание порядка оценки результатов решения задач профессиональной деятельности;  | Устный опрос, тестирование, выполнение практических работ | Текущий контроль<br>Дифференцированный зачет       |

|  |   |   |  |
|--|---|---|--|
| деятельности;  |   |   |  |
| - приемы структурирования информации;<br>- формат оформления результатов поиска информации<br>содержание актуальной нормативно-правовой документации;  | - выбор наиболее оптимальных источников информации и ресурсов для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;<br>- ориентирование в актуальной нормативно-правовой документации; | Устный опрос, тестирование, выполнение практических работ | Текущий контроль<br>Дифференцированный зачет |
| - современная научная и профессиональная терминология;<br>- возможные траектории профессионального развития и самообразования<br>психологические основы деятельности коллектива,<br>психологические особенности личности;<br>- основы проектной деятельности<br>особенности социального и культурного контекста; | - ориентирование в современной научной и профессиональной терминологии;<br>- понимание психологических основ деятельности коллектива,<br>- психологических особенностей личности;                           | Устный опрос, тестирование, выполнение практических работ | Текущий контроль<br>Дифференцированный зачет |
| - правила оформления документов и построения устных сообщений.<br>грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять  | - владение знаниями основ работы с документами, подготовки устных и письменных сообщений;   | Устный опрос, тестирование, выполнение практических работ | Текущий контроль<br>Дифференцированный зачет |

|   |  |  |  |
|---|--|--|--|
| <p>толерантность в рабочем коллективе, современные средства и устройства информатизации;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности</li> <li>правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы;</li> </ul>  |  |  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика);</li> <li>- лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности;</li> <li>- особенности произношения;</li> <li>- правила чтения текстов профессиональной направленности.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- знание основ компьютерной грамотности; знание правил написания и произношения слов, в т.ч. и профессиональной лексики.</li> </ul> | <p>Устный опрос, тестирование, выполнение практических работ</p> | <p>Текущий контроль<br/>Дифференцированный зачет</p> |
| <p><b>Умения:</b></p>   |  |  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>- анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи;</li> <li>- выявлять и эффективно искать информацию,</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> </ul>  | <p>Выполнение практических работ</p>                             | <p>Текущий контроль<br/>Дифференцированный зачет</p> |

|   |  |                               |   |
|---|--|-------------------------------|---|
| необходимую для решения задачи и/или проблемы;  |  |                               |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- составить план действия;</li> <li>- определить необходимые ресурсы;</li> <li>- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>- реализовать составленный план;</li> <li>- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) определять задачи для поиска информации;</li> <li>- определять необходимые источники информации;</li> <li>- планировать процесс поиска;</li> <li>- структурировать получаемую информацию;</li> <li>- выделять наиболее значимое в перечне информации;</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- эффективное выявление и поиск информации,</li> <li>составление оптимального плана действий, анализ необходимых для выполнения задания, ресурсов;</li> </ul> | Выполнение практических работ | Текущий контроль Дифференцированный зачет |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценивать практическую значимость результатов поиска;</li> <li>- оформлять результаты поиска;</li> <li>- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>осуществление исследовательской деятельности, приводящей к оптимальному результату;</li> </ul>  | Выполнение практических работ | Текущий контроль Дифференцированный зачет |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять современную научную</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация гибкости в общении с</li> </ul>  | Выполнение практических работ | Текущий контроль Дифференцированный зачет |

|  |  |                                      |   |
|--|--|--------------------------------------|---|
| <p>профессиональную терминологию;<br/> - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования<br/> организовывать работу коллектива и команды;<br/> - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности<br/> грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе<br/> описывать значимость своей (<i>специальности</i>)<br/> применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;</p> | <p>коллегами, руководством, подчиненными и заказчиками;<br/> применение средств информационных технологий для решения профессиональных задач;</p>                | <p>работ</p>                         | <p>ый зачет</p>                                       |
| <p>использовать современное программное обеспечение<br/> понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы;<br/> - участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;<br/> - строить простые высказывания о себе и</p>   | <p>- эффективное использование современного программного обеспечения; кратко и четко формулировать свои мысли, излагать их доступным для понимания способом.</p> | <p>Выполнение практических работ</p> | <p>Текущий контроль<br/> Дифференцированный зачет</p> |

|   |  |  |  |
|---|--|--|--|
| <p>о своей профессиональной деятельности;<br/>- кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.</p> |  |  |  |
|---|--|--|--|

## **2. Фонд 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. нерелексивное 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. нерелексивное слушание
2. взгляд
3. тактильный контакт
4. релексивное 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, благодушие настроения, нет готовности к деятельности
2. крайне отрицательное отношение к собеседнику
3. высокая степень заинтересованности в предмете разговора
4. недостаток дисциплины, бесцеремонность, лень

**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, деятельностное;
- 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, надление 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 транзакционном 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 конструкторов.
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 ввиду:**

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-выиграш) – 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 ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ЗАЧЕТА.

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».