**Оценочные материалы текущего контроля знаний и промежуточной аттестации по дисциплине «Психология общения»**

***ОК - 01 выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.***

1. К вербальным средствам общения относят: 6

а)мимика

б)слова

в)жесты

Ответ б

2.  К невербальным средствам общения относится

а) речь

б) интонация

в) мимика

г) язык

Ответ б в

3.Импульсивность, инициативность, гибкость поведения, общительность, социальная адаптированность  свойственны людям типа:

        а) интровертированного;

        б) экстравертированного;

        в) амбивертированного.

Ответ б

4. Согласно концепции Г. Айзенка, эмоционально неустойчивый интроверт:

        а) холерик;

        б) меланхолик;

        в) сангвиник;

        г) флегматик.

Ответ б

5. По И.П.Павлову, классификация типов  темперамента  необходимо строить с учетом:

а) соотношения жидкостей в организме человека;

б) особенностей функционирования нервной системы;

в) строения тела;

г) преобладания  правого или левого полушария головного мозга.

Ответ б

6. Под темпераментом понимают характеристики психической деятельности:

а) статические;

б) содержательные;

в) динамические;

г) приобретенные.

Ответ в

7. Общение – это …

А) взаимодействие двух и более людей, состоящее в обмене между ними информацией познавательного или аффективно-оценочного характера

Б) общение, находящееся вне самого взаимодействия субъектов

В) механизм объединения людей

Ответ А

8. Противоборство – это:

а) открытое высказывание несогласия по какому-либо вопросу;

б) столкновение интересов;

в) нанесение взаимного ущерба;

г) борьба мнений;

д) соперничество по поводу какого-либо предмета.

Ответ в

9. 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.

Ответ б

10. Причина конфликта – это:

а) противоположные мотивы субъектов социального взаимодействия;

б) стечение обстоятельств, которые проявляют конфликт;

в) явления, события, факты, ситуации, которые предшествуют конфликту и при определенных условиях деятельности субъектов социального взаимодействия вызывают его;

г) накопившиеся противоречия, связанные с деятельностью субъектов социального взаимодействия, которые создают почву для реального противоборства между ними;

д) то, из-за чего возникает конфликт.

Ответ в

***ОК - 02 - осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.***

1. Перцептивная сторона общения это

а) обмен информацией

б) восприятие и понимание друг друга

в) взаимодействие друг с другом

Ответ б

2. Коммуникативная сторона общения – это:

а) обмен информацией между людьми

б) взаимодействие между людьми

в) восприятие друг друга

Ответ а

3. Ровен в поведении, не принимает скоропалительных решений, медленно переключается из одного вида работы на другой, малоактивен:

а) сангвиник;

б) флегматик;

в) холерик;

г) меланхолик.

Ответ: б

4. К жестам, указывающим на желание собеседника прекратить встречу, относится:

a) подачи корпуса вперед, обе руки лежа на коленях или держатся за боковые края стула;

б) собирание несуществующих ворсинок с костюма;

в) закладывание рук за голову

Ответ: б

5. Какой тип темперамента имеет преимущества в некоторых видах монотонной        работы:

а) холерик;

б) сангвиник;

в) меланхолик;

г) флегматик.

Ответ: г

6. Технологии рационального поведения в конфликте – это:

а) совокупность способов психологической коррекции, направленной на обеспечение конструктивного взаимодействия конфликтантов на основе самоконтроля своих эмоций;

б) совокупность способов воздействия на соперника, позволяющих добиться реализации своих целей в конфликте;

в) вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у соперника намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями;

г) поддержание высокой самооценки в переговорном процессе;

д) спокойная реакция на эмоциональные действия соперника

Ответ: а

7. Барьеры в общении – это:

А) различия в особенностях личности;

Б) препятствия на пути к психологическому контакту;

В) неправильная речь;

Г) незнание правил общения.

Ответ: Б

8.Стиль поведения в конфликтной ситуации, при котором стороны пытаются урегулировать разногласия, идя на взаимные уступки, – это стиль …

А) конкуренции

Б) сотрудничества

В) компромисса

Г) приспособления

Ответ: В

9.Какие действия могут привести к нарастанию конфликта?

А) силовое давление

Б) уговоры

В) невмешательство

Ответ: А

10. Наиболее распространенные типы конфликтов – …

А) конфликты по горизонтали

Б) конфликты по вертикали

В) конфликты смешанного типа

Ответ: В

***ОК - 03 - планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.***

1.Мимика – это:

а) движения руками и головой

б) движение мышц лица

в) эмоциональное состояние человека

Ответ б

2.  Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с … общением:  
 а) личностным  
 б) деловым  
 в) ролевым

Ответ в

3.  Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это … общение:  
 а) деловое  
 б) манипулятивное  
 в) светское

Ответ б

4. 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.

Ответ: в

5. Какое из сочетаний приводимых понятий имеет отношение к стратегиям поведения в конфликте:

а) компромисс; критика; борьба;

б) уступка; уход; сотрудничество;

в) борьба; уход; убеждение;

г) сотрудничество; консенсус; уступка;

д) соглашение; сотрудничество; убеждение.

Ответ: б

6. К жестам открытости относится:

a) расстегивание пиджака;

б) скрещивание рук;

в) руки у шеи.

Ответ: а

7. К позитивным функциям конфликта относятся …

А) получение новой информации об оппоненте

Б) чрезмерное увлечение конфликтным взаимодействием в ущерб работе

В) стимулирование к изменениям и развитию

Ответ: В

8.Успех переговоров определяет …

А) знание предмета обсуждения

Б) владение техникой ведения переговоров

В) умение перебивать собеседника

Ответ: Б

9.Стратегии ведения переговоров – это …

А) позиционный торг

Б) разрешение сложившегося конфликта

В) взаимный учет интересов участников

Ответ: В

10. Обсуждение с целью заключения соглашения по какому-либо вопросу как в рамках сотрудничества, так и в условиях конфликта – это …

А) интервью

Б) деловая беседа

В) деловые переговоры

Ответ: В

***ОК - 04 - работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.***

1. Механизм восприятия собеседника, характеризующийся способностью к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания

а) эмпатия

б) идентификация

в) рефлексия

Ответ а

2. 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

г) уход

Ответ б

3. Четыре усталых странника добрались к полуночи до городских ворот. Ворота заняты и страна спит. Первый сел на землю. «Вот не везет, стоило в кои веки раз выбраться из дома, и такое невезение! Что же делать – до утра далеко, помяните меня, еще дождь пойдет", – приговаривал он сквозь слезы. «Чего тут ворчать, вышибем ворота и все дела!» – горячился второй, дубася кулаками в ворота. «Друзья, сохраняйте спокойствие, что вы мечетесь, сядем и подождем, летняя ночь коротка», – успокаивал попутчиков третий. «Зачем сидеть и смотреть?» Рассмотрим-ка ворота поближе. Глядите, под ними большая щель. Ну-ка, посмотрим, вдруг в нее пролезем», – взял в свои руки инициативу четвертый. Исходя из способа реагирования в данной ситуации, дайте названия типа темперамента каждого из четырех странников.

1-й …..

2-й ….

3-й …..

4-й …..

Ответ

1-й меланхолик

2-й холерик

3-й флегматик

4-й сангвиник

4. Слишком впечатлителен, отзывчив и легкораним, медленно осваивается и привыкает к переменам, стеснителен, боязлив, нерешителен:

а) сангвиник;

б) флегматик;

в) холерик;

г) меланхолик.

Ответ: г

5. Назовите состояние чрезмерно сильного и длительного психологического потрясения, которое возникает у человека, когда его нервная система получает перегрузку:

1) стресс 2) страсть 3) фрустрация 4) аффект 5) неудовольствие

Ответ: 1

6. Дайте определение типа взаимоотношений, который характеризуется взаимопомощью, основанной на полном доверии:

А) соперничество

Б) невмешательство

В) дружеская кооперация

Г) кооперация антагонистов

Д) дружеское соревнование

Ответ: В

7. Похлопывание по плечу возможно при ...

А) моральной поддержке человека

Б) равенстве социального положения участников общения

В) поддержке оптимальной близости между партнерами по общению

Г) встрече с коллегами по работе

Ответ: А,Б

8.Для чего необходимо произнести вслух перед выступлением «Я знаю то, чего не знают слушатели. Я хочу им об этом рассказать!»?

1. Для установления контакта с аудиторией.

2. Для снятия барьера страха.

3. Для устранения всех сомнений.

Ответ: 2

9.Каков размер социальной зоны?

1. 100-300 см.

2. 120-400 см.

3. 110- 400 см.

4. 120-350 см.

Ответ: 2

10.На стадии начала беседы ставятся следующие задачи?

1. Установить контакт с собеседником.

2. Создать благоприятную атмосферу для беседы.

3. Подготовить тему для обсуждения.

4. Определить степень важности беседы.

5. Привлечь внимание к теме разговора.

6. Пробудить интерес.

Ответ: 1,5

***ОК - 06 проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей***

1. Доминантная позиция в общении это позиция

а) родителя

б) ребенка

в) взрослого

Ответ а

2. Слова, действия или бездействия «могущие» привести к конфликту

а) конфликтоген

б) инцидент

в) конфликтная ситуация

Ответ а

3. Накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта

а) конфликтоген

б) инцидент

в) конфликтная ситуация

Ответ в

4. При решении проблемных ситуаций наиболее эффективным будет Эго-состояние …..

Ответ : взрослый

5. Назовите вид эмоционального состояния, характеризующийся **кратковременным** бурнопротекающим состоянием сильного эмоционального возбуждения, возникающего в результате фрустрации…

1) страсть 2) стресс 3) аффект 4) настроение 5) чувство

Ответ:3

6. Как можно повлиять на партнера во время переговоров:

1) Не садиться друг против друга, а использовать угловое расположение.

2) Не использовать угловое расположение, а садиться друг напротив друга.

3) Копировать жесты собеседника и принимать позу подражания.

4) Использовать способ привлечения внимания собеседника.

5) Использовать противоположные жесты и позу.

Ответ:3,4

7**.** Каков размер личной, или персональной зоны?

1. 45-120 см.

2. 50-100 см.

3.45-110 см.

4. 60-120 см.

Ответ:2

8.Причинами плохой коммуникации могут быть?

1. Стереотипы.

2. Предвзятые представления.

3. Отсутствие взаимоуважения.

4. Плохие отношения между людьми.

5. Отсутствие внимания и интереса собеседника.

Ответ:1,4,5

9.В каких формах реализуется деловое общение?

1. Деловая беседа

2. Деловые переговоры

3. Деловая переписка.

4. Деловые совещания

5. Публичные выступления.

Ответ:1,2,4

10.Какие можно выделить правильные способы, чтобы начать беседу:

1. Метод снятия напряжения.

2. Метод зацепки.

3. Метод риторических вопросов.

4. Метод открытых вопросов.

5. Метод прямого подхода.

Ответ: 2 ,4