

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Минцаев Магомед Шавалович

Должность: Ректор

Дата подписания: 06.02.2024 11:00:00

Уникальный программный ключ:

236bcc35c296f119d6aafdc22836b21db52dbc07971a86865a5825f9fa4304cc

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИМЕНИ АКАДЕМИКА М.Д. МИЛЛИОНЩИКОВА»


Факультет среднего профессионального образования

УТВЕРЖДЕН

На заседании ПЦК

«25» 01 2024 г., протокол № 10

Председатель ПЦК

 З.А. Шаева

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.10 Основы психологии в профессиональной деятельности

Специальность

25.02.08 Эксплуатация беспилотных авиационных систем

Квалификация

Оператор беспилотных летательных аппаратов

Составитель  Э.Т.Элиханова

Грозный – 2024 г.

ПАСПОРТ

ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

ОП. 10 Основы психологии в профессиональной деятельности

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства	
1.	Цели, функции, виды и уровни делового общения	ОК 01, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06.	Зачет	1-я рубежная аттестация
2.	Профессиональная этика			
3.	Психология профессионального общения			2-я рубежная аттестация
4.	Основы психологии в профессиональной деятельности			

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1.	<i>Рубежная аттестация</i>	Средство контроля усвоения учебного материала в виде тестирования обучающихся.	Комплект тестов по вариантам к аттестациям
2.	<i>Зачет</i>	Итоговая форма оценки знаний	Комплект тестов по вариантам зачету

Вопросы рубежного контроля по дисциплине **Основы психологии в профессиональной деятельности**

Вопросы к 1-ой рубежной аттестации

1. Предмет и задачи психологии профессионального/делового общения
2. Общение как социально-психологический феномен.
3. Понятие об общении: интерактивная и перцептивная функции.
4. Понятие об общении и коммуникации. Отличие деловых и бытовых форм общения.
5. Особенности делового общения: структура, средства, виды, формы.
6. Виды и формы делового общения.
7. Средства делового общения.

8. Понятие и предмет этики.

9. Основные этапы исторического развития этических учений.
10. Понятие и содержание основных категорий этики.
11. Общечеловеческие начала этики.
12. Категории «добра» и «зла» в деятельности юриста.
13. Долг, совесть, ответственность в работе юриста.
14. Понятие и сущность морали. Соотношение морали и права.
15. Нравственная свобода выбора.
16. Понятие, признаки и виды социальных норм. Их иерархия.
17. Моральное сознание и моральная практика.
18. Понятие и виды профессиональной этики
19. Основные положения психологической теории деятельности.
20. Профессия как трудовая деятельность.
21. Деятельность как специфически человеческий способ отношения к миру.
22. Сущность мыслительной деятельности.
23. Психологи как наука о психике. Психология профессиональной деятельности как отрасль психологического знания.
24. Потребности и мотивы в структуре деятельности.
25. Виды ощущений
26. Понятие о внимании. Основные виды внимания.
27. Конфликты в организациях.
28. Способы переработки прошлого опыта в воображении.
29. Классификации профессий. Модель специалиста.
30. Характеристика основных видов деятельности.

Образец билета к I-ой рубежной аттестации

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Грозненский государственный нефтяной технический университет
им. акад. М.Д.Миллионщикова
Факультет среднего профессионального образования
Тестовое задание
по дисциплине ОП. 10 Основы психологии в профессиональной деятельности**

**I-аттестация
Вариант №__**

ФИО _____ групп _____ Дата _____

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ответ										
№ вопроса	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Ответ										
№ вопроса	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Ответ										

Вариант №1

1. Выберите один или несколько правильных ответов. Процесс, который называется общением:

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

2. Выберите один или несколько правильных ответов. Как называется общение, которое имеет своей целью извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман и пр.):

- а) манипулятивное;
- б) светское;
- в) деловое;
- г) формально-ролевое;

3. Выберите правильный ответ. Прямым общением называют:

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

4. Выберите один или несколько правильных ответов. Коммуникация предполагает наличие определенных элементов:

- а) передающий субъект;
- б) передаваемый объект;
- в) средство передачи;
- г) принимающий субъект;

5. Выберите один или несколько правильных ответов. К невербальным средствам общения относится:

- а) жесты;
- б) речь;
- в) мимика;
- г) походка;

6. Выберите один или несколько правильных ответов. К расшифровке и обработки информации относится:

- а) вербальное средство общения;
- б) невербальное средство общения;
- в) вербальное и невербальное средство общения;
- г) речевое общение;

7. Выберите один или несколько правильных ответов. При каком стиле общения оба участника чувствуют себя личностью:

- а) авторитарный;
- б) демократический;

- в) индивидуальный;
- г) примитивный;

8. Выберите один или несколько правильных ответов. Коммуникативной стороной общения называют:

- а) обмен информацией;
- б) восприятие друг друга;
- в) взаимодействие;
- г) рефлексия;

9. Выберите один или несколько правильных ответов. К вербальному общению относится:

- а) пауза;
- б) интонация;
- в) письменная речь;
- г) разговор;

10. Выберите один или несколько правильных ответов. Общение и деятельность имеют взаимосвязанные стороны:

- а) перцептивную;
- б) коммуникативную;
- в) интерактивную;
- г) индивидуальную;

11. Выберите один или несколько правильных ответов. К функции общения относится:

- а) информационная;
- б) регулятивная;
- в) экспрессивная;
- г) все ответы верны;

12. Выберите один или несколько правильных ответов. Цели общения:

- а) самовыражение;
- б) самопознание;
- в) оказание\получение помощи;
- г) изменение мнения, намерения, поведения другого человека;

13. Выберите один или несколько правильных ответов. Цели коммуникации:

- а) организовывать информационный обмен между субъектом и объектом управления;
- б) наладить процесс эмоционального и интеллектуального обмена управленческой информацией;
- в) установить взаимосвязь между людьми;
- г) организация совместной работы;

14. Выберите один или несколько правильных ответов. Виды общения по контакту:

- а) межличностное, массовое;
- б) ролевое, личностное;
- в) внутриличностное;
- г) непосредственное, опосредованное;

15. Выберите один или несколько правильных ответов. Какой из стилей общения позволяет одному участнику главенствовать и принимать все решения:

- а) либеральный;
- б) авторитарный;
- в) демократический;

г) ритуальный;

16. Выберите один или несколько правильных ответов. Какие качества отличают манипулятора:

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

17. Выберите один или несколько правильных ответов. Признаки суггестивной модели общения:

- а) внушение через мотивационную сферу сознания, внушение через идентификацию, внушение через ссылки на авторитет, внушение через персонификацию, внушение через предупреждение;
- б) аргументация, сдержанность эмоциональной составляющей, логические выводы, ораторское мастерство;
- в) концентрация внимания, рационализация изложения материала, доказательность всех выдвигаемых положений, логическая безупречная аргументация;
- г) краткость изложения, ситуативная обусловленность, яркость жестикулирования, демонстративный характер поз, аффектация и акцентация, интонирование голосом;

18. Выберите один или несколько правильных ответов. Фатический уровень общения:

- а) простой обмен информацией;
- б) обмен содержательной информацией;
- в) духовное постижение сущности другого человека или себя;
- г) эмпатическое содержание;

19. Выберите один или несколько правильных ответов. Виды общения по уровню передачи информации:

- а) кратковременное
- б) длительное
- в) вербальное
- г) невербальное

20. Выберите один или несколько правильных ответов. Структура межличностного общения:

- а) поведенческая;
- б) аффективная;
- в) когнитивная;
- г) духовная;

Вариант №2

1. Учение, центральной проблемой которого является добро и зло называется:

- а) этикой;
- б) моралью;
- в) нравственностью.

2. Какие элементы входят в структуру этики?

- а) нравы – обычай - мораль;
- б) история этики – теория морали - прикладная этика;
- в) моральное сознание – моральное поведение – моральные нормы.

3. Эстетика как гуманитарная наука предполагает особый способ постижения своего предмета через;

- а) рационализацию художественного мира;
- б) переживание;
- в) описание мира при помощи символов.

4. Этика – это ...

- а) наука, предметом которой является мораль;
- б) наука, предметом которой является общество;
- в) наука, предметом которой является мировоззрение

5. Профессиональная этика относится к ...

- а) теории морали;
- б) нормативной этике;
- в) прикладной этике

6. Гуманистическая этика ...

- а) включает внешнее влияние на человека с позиции власти и силы;
- б) считает, что человек не имеет своей ценности;
- в) рассматривает человека в телесно-духовной целостности

7. Авторитарная этика ...

- а) считает, что человек не имеет своей ценности;
- б) рассматривает человека в телесно-духовной целостности;
- в) считает, что цель человека – быть самим собой

8. Прикладная этика включает ...

- а) теорию морали;
- б) этику делового общения;
- в) нормативную этику

9. Деловое общение основывается на знаниях:

- а) социологии;
- б) психологии;
- и) менеджмента;
- г) логики;

10. К вербальным средствам общения относятся:

- а) устная речь;
- б) письменная речь
- в) устная и письменная речь;
- г) интонации голоса.

11. Какие из перечисленных средств общения относятся к невербальным?

- а) жесты;
- б) позы;
- в) мимика;
- г) все перечисленные;
- д) выражение лица.

12. Чье восприятие образа другого человека более объективно?

- а) человека с положительной самооценкой, адаптированного к внешней среде;
- б) эмоциональной женщины;
- в) человека авторитарного типа;

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

13. Для результативного проведения деловых встреч, бесед, переговоров:

- а) необходимо контролировать свои движения и мимику;
- б) стараться интерпретировать реакции партнера;
- в) понимать язык невербальных компонентов общения;
- г) пользоваться всеми выше перечисленными пунктами.

14. 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.

15. 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.

16. 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.

17. 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.

18. 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.

19. То, из-за чего возникает конфликт, – это:

- а) мотивы конфликта;
- б) позиции конфликтующих сторон;
- в) предмет конфликта;
- г) стороны конфликта;
- д) образ конфликтной ситуации.

20. Образ конфликтной ситуации – это:

- а) то, из-за чего возникает конфликт;
- б) субъективное отражение в сознании субъектов конфликтного взаимодействия предмета конфликта;
- в) истинные внутренние побудительные силы, подталкивающие субъект социального взаимодействия к конфликту;
- г) то, о чем заявляют друг другу конфликтующие стороны;
- д) субъективное отражение в сознании субъектов конфликтного взаимодействия целей конфликта.

Вариант № 3

1. Выберите один или несколько правильных ответов. Как называется общение, которое имеет своей целью извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман и пр.):

- а) манипулятивное;
- б) светское
- в) деловое
- г) формально-ролевое

2. Выберите один или несколько правильных ответов. Фатический уровень общения:

- а) простой обмен информацией;
- б) обмен содержательной информацией;
- в) духовное постижение сущности другого человека или себя;
- г) эмпатическое содержание;

3. Выберите один или несколько правильных ответов. Виды общения по контакту:

- а) межличностное, массовое
- б) ролевое, личностное;
- в) внутриличностное;
- г) непосредственное, опосредованное;

4. Выберите один или несколько правильных ответов. Коммуникативной стороной общения называют:

- а) обмен информацией;
- б) восприятие друг друга;
- в) взаимодействие;
- г) рефлексия;

5. Выберите один или несколько правильных ответов. Структура межличностного общения:

- а) поведенческая;
- б) аффективная;
- в) когнитивная;
- г) духовная;

6. Выберите один или несколько правильных ответов. Цели коммуникации:

- а) организовать информационный обмен между субъектом и объектом управления;
- б) наладить процесс эмоционального и интеллектуального обмена управленческой информацией;
- в) установить взаимосвязь между людьми;
- г) организация совместной работы;

7. Выберите один или несколько правильных ответов. Прямым общением называют:

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

8. Выберите один или несколько правильных ответов. Цели общения:

- а) самовыражение;
- б) самопознание;
- в) оказание\получение помощи;
- г) изменение мнения, намерения, поведения другого человека;

9. Выберите один или несколько правильных ответов. Коммуникация предполагает наличие определенных элементов:

- а) передающий субъект;
- б) передаваемый объект;
- в) средство передачи;
- г) принимающий субъект;

10. Выберите один или несколько правильных ответов. Процесс, который называется общением:

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

11. Выберите один или несколько правильных ответов. К невербальным средствам общения относятся:

- а) жесты;
- б) речь;
- в) мимика;
- г) походка;

12. Выберите один или несколько правильных ответов. Признаки суггестивной модели общения:

- а) внушение через мотивационную сферу сознания, внушение через идентификацию, внушение через ссылки на авторитет, внушение через персонификацию, внушение через предупреждение;
- б) аргументация, сдержанность эмоциональной составляющей, логические выводы, ораторское мастерство

- в) концентрация внимания, рационализация изложения материала, доказательность всех выдвигаемых положений, логическая безупречная аргументация
г) краткость изложения, ситуативная обусловленность, яркость жестикулирования, демонстративный характер поз, аффектация и акцентация, интонирование голосом;

13. Выберите один или несколько правильных ответов. К функции общения относятся:

- а) информационная;
- б) регулятивное;
- в) экспрессивная;
- г) все ответы верны;

14. Выберите один или несколько правильных ответов. Какие качества отличают манипулятора:

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

15. Выберите один или несколько правильных ответов. Какой из стилей общения позволяет одному участнику главенствовать и принимать все решения:

- а) либеральный;
- б) авторитарный;
- в) демократический;
- г) ритуальный;

16. Выберите один или несколько правильных ответов. К расшифровке и обработки информации относится:

- а) вербальное средство общения;
- б) невербальное средство общения;
- в) вербальное и невербальное средство общения;
- г) речевое общение;

17. Выберите один или несколько правильных ответов. Виды общения по уровню передачи информации:

- а) кратковременное;
- б) длительное;
- в) вербальное;
- г) невербальное;

18. Выберите один или несколько правильных ответов. При каком стиле общения оба участника чувствуют себя личностью:

- а) авторитарный;
- б) демократический;
- в) индивидуальный;
- г) примитивный;

19. Выберите один или несколько правильных ответов. Общение и деятельность имеют взаимосвязанные стороны:

- а) перцептивная;
- б) коммуникативная;
- в) интерактивная;
- г) все ответы верны;

- 20. Выберите один или несколько правильных ответов. К вербальному общению относится**
- а) пауза;
 - б) интонация;
 - в) письменная речь;
 - г) разговор;

Вариант № 4

1. Что является причиной возникновения внутриличностного конфликта?

- а) различия в темпераменте;
- б) необходимость играть несколько социальных ролей;
- в) конкуренция;
- г) коммуникативный барьер.

2. Сглаживание противоречий, поступаясь своими интересами в конфликте. Это...

- а) избегание;
- б) компромисс;
- в) приспособление;
- г) соперничество.

3. Что является причиной межличностного конфликта?

- а) различия в темпераменте;
- б) необходимость играть несколько социальных ролей;
- в) конкуренция;
- г) борьба за влияние.

4. Открытая борьба за свои интересы в конфликте. Это...

- а) избегание;
- б) компромисс;
- в) приспособление;
- г) соперничество.

5. Укажите стиль (тактику) поведения в конфликте при низком значении «Напористости» и низком значении «Партнерства»:

- а) приспособление;
- б) избежание;
- в) сотрудничество;
- г) компромисс.

6. Выберите один или несколько правильных ответов. При каком стиле общения оба участника чувствуют себя личностью:

- а) авторитарный;
- б) демократический;
- в) индивидуальный;
- г) примитивный;

7. Выберите один или несколько правильных ответов. Признаки суггестивной модели общения:

- а) внушение через мотивационную сферу сознания, внушение через идентификацию, внушение через ссылки на авторитет, внушение через персонификацию, внушение через предупреждение;
- б) аргументация, сдержанность эмоциональной составляющей, логические выводы, ораторское мастерство;
- в) концентрация внимания, рационализация изложения материала, доказательность всех выдвигаемых положений, логическая безупречная аргументация;
- г) краткость изложения, ситуативная обусловленность, яркость жестикулирования, демонстративный характер поз, аффектация и акцентация, интонирование голосом;

8. Выберите один или несколько правильных ответов. Коммуникативной стороной общения называют:

- а) обмен информацией;
- б) восприятие друг друга;
- в) взаимодействие;
- г) рефлексия;

9. Выберите один или несколько правильных ответов. Какой из стилей общения позволяет одному участнику главенствовать и принимать все решения:

- а) либеральный;
- б) авторитарный;
- в) демократический;
- г) ритуальный;

10. Выберите один или несколько правильных ответов. Процесс, который называется общением:

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

11. Выберите один или несколько правильных ответов. К невербальным средствам общения относится:

- а) жесты;
- б) речь;
- в) мимика;
- г) походка;

12. Выберите один или несколько правильных ответов. Коммуникация предполагает наличие определенных элементов:

- а) передающий субъект;
- б) передаваемый объект;
- в) средство передачи;
- г) принимающий субъект;

13. Выберите один или несколько правильных ответов. Структура межличностного общения:

- а) поведенческая;
- б) аффективная;
- в) когнитивная;
- г) духовная;

14. Выберите один или несколько правильных ответов. Виды общения по контакту:

- а) межличностное, массовое;
- б) ролевое, личностное;
- в) внутриличностное;
- г) непосредственное, опосредованное;

15. Выберите один или несколько правильных ответов. Как называется общение, которое имеет своей целью извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман и пр.):

- а) манипулятивное;
- б) светское;
- в) деловое;
- г) формально-ролевое;

16. Выберите один или несколько правильных ответов. Общение и деятельность имеют взаимосвязанные стороны:

- а) перцептивную;
- б) коммуникативную;
- в) интерактивную;
- г) все ответы верны;

17. Выберите один или несколько правильных ответов. Цели коммуникации:

- а) организовывать информационный обмен между субъектом и объектом управления;
- б) наладить процесс эмоционального и интеллектуального обмена управленческой информацией;
- в) установить взаимосвязь между людьми;
- г) организация совместной работы;

18. Выберите один или несколько правильных ответов. Цели общения:

- а) самовыражение;
- б) самопознание;
- в) оказание\получение помощи;
- г) изменение мнения, намерения, поведения другого человека;

19. Выберите один или несколько правильных ответов. К функции общения относится:

- а) информационная;
- б) регулятивная;
- в) экспрессивная;
- г) все ответы верны;

20. Выберите один или несколько правильных ответов. Какие качества отличают манипулятора:

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

Ключи к тесту

№ п/п	Вариант № 1	Вариант № 2	Вариант №3	Вариант №4
1	б	а	а	а
2	а	В	а	в
3	в	а	а, б, Г	а
4	а, б, в, Г	а	а, б, в	г,б
5	а, в, Г	в	а, б, в	б
6	в	в	а, б, в, Г	в
7	в	в	в	а
8	а, б, в	а	Г	а, б, в
9	б, в, Г	б	а, б, в, Г	б
10	а, б, в	а	б	б
11	Г	Г	а, в, Г	а, в, Г
12	Г	а	а	а, б, в, Г
13	а, б, в, Г	Г	Г	а, б, в
14	а, б, Г	д	Г	а, б, Г
15	б	д	б	а
16	Г	в	в	а, б, в
17	а	б	в, Г	а, б, в, Г
18	а	в	в	Г
19	в, Г	в	а, б, в	Г
20	а, б, в	д	б, в, Г	Г

Вопросы рубежного контроля по дисциплине Психология общения

Вопросы к 1-ой рубежной аттестации

1. Слушание в межличностном общении.
2. Виды и функции слушания
3. Приемы эффективного слушания
4. Понятие делового общения
5. Общее понятие конфликта
6. Виды конфликтов и их особенности в профессиональной деятельности
7. Структура конфликта
8. Стратегии поведения в конфликтной ситуации
9. Значение конфликтов
10. Стили конфликта
11. Личность в конфликте
12. Технологии обратной связи
13. Основные психологические принципы ведения беседы
14. Основные техники эффективного общения
15. Приемы убеждения
16. Коммуникативные барьеры
17. Процесс коммуникации
18. Обратная связь

- 19. Технологии обратной связи
- 20. Содержание общения

Образец билета ко 2-ой рубежной аттестации

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Грозненский государственный нефтяной технический университет
им. акад. М.Д.Миллионщикова
Факультет среднего профессионального образования
Тестовое задание
по дисциплине ОП. 10 Основы психологии в профессиональной деятельности**

**II-аттестация
Вариант №__**

ФИО _____ групп _____ Дата _____

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ответ										
№ вопроса	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Ответ										

Вариант №1

1. Направление психологии, изучающее трудовую деятельность, называется...

- а) инженерной психологией;
- б) психологией труда;
- в) психологией массовых коммуникаций.

2. Кто является основоположником современной отечественной психологии труда?

- а) Е.А. Климова;
- б) И.М. Сеченов;
- в) Р.В. Габдреев.

3. Какие методы являются основными методами психологии труда?

- а) биографический метод исследования и метод психологического моделирования;
- б) методы тестирования;
- в) наблюдение и эксперимент.

4. Предмет психологии труда – это...

- а) психологические особенности деятельности человека в трудовых условиях;
- б) труд как специфическая активность человека, идентифицирующего себя с определенным профессиональным сообществом;
- в) психические закономерности деятельности и личности человека в области правовых отношений.

5. Что является общим методом психологии труда?

- а) анализ продуктов трудовой деятельности;
- б) эксперимент;
- в) хронометраж.

6. В психологии труда труд – это...

- а) целесообразная, формально материальная и нематериальная, орудийная деятельность человека, направленная на удовлетворение потребностей индивида и общества;
- б) подчиненная определенному мотиву целенаправленная активность субъекта, обеспечивающая удовлетворение каких-либо потребностей;
- в) активное взаимодействие с окружающей действительностью, в ходе которого живое существо целенаправленно воздействует на объект.

7. Что изучает психология труда?

- а) социально-психологические факторы, влияющие на человека, социальную среду, психологический микроклимат коллектива;
- б) психологические закономерности, психические процессы и свойства личности в их взаимосвязи с предметом и орудиями труда, с физической и социальной средой;
- в) процессы и средства информационного взаимодействия между человеком и машиной, а также техническими средствами автоматизации.

8. Какой статус психология труда как наука имеет на данный момент?

- а) часть инженерной психологии;
- б) отрасль возрастной и юридической психологии;
- в) самостоятельная отрасль психологии.

9. Что является объектом психологии труда?

- а) труд как специфическая активность человека, идентифицирующего себя с определенным профессиональным сообществом;
- б) психологическая сущность трудовой деятельности, особенности личности работающего и его взаимодействие с производственной средой;
- в) взаимодействие в системе «Человек – Машина».

тест 10. Первые систематические исследования психологии труда стали проводить в...

- а) начале XX века в США и отдельных странах Европы;
- б) середине XX века в Европе;
- в) в конце XX века в США.

11. В психологии управления субъект труда рассматривается...

- а) как включенный в различные иерархические производственные структуры и взаимоотношения;
- б) как самоопределяющийся в мире профессионального труда и в «пространстве» личностных смыслов самой трудовой деятельности;
- в) во взаимоотношениях со сложной техникой.

12. Психология труда как область знаний...

- а) содержит психологические знания о труде как общечеловеческой ценности, прикладные исследования, особенности деятельности;
- б) содержит психологические закономерности трудового процесса, особенности личности субъекта деятельности в его взаимосвязи с процессом труда;
- в) содержит закономерности взаимосвязи трудовых процессов, индивидуально-психологических, личностных и социально-психологических факторов.

13. Психология труда изучает человека как...

- а) способ осуществления труда;
- б) основу трудового процесса;
- в) участника трудового процесса.

14. Профессиограмма деятельность юриста включает в себя следующие стороны:

- а) социальную, поисковую, аналитическую, прогностическую, коммуникативную, организационную;

- б) социальную, поисковую, реконструктивную, коммуникативную, организационную и достоверительную;
- в) поисковую, реконструктивную, коммуникативную, морально-нравственную, деятельностно-ролевою характеристику.

15. Профессиограмма – это...

- а) описание психологических характеристик определенной профессиональной деятельности, которое раскрывает совокупность личностных и психофизических особенностей сотрудника;
- б) описание особенностей конкретной профессии, раскрывающее специфику профессионального труда и требований, которые предъявляются к специалисту;
- в) Соответствие индивидуальных качеств человека требованиям профессии, способность работника эффективно осуществлять деятельность.

16. Какова главная особенность способностей?

- а) Они не могут быть сведены к знаниям, умениям и навыкам, имеющимся у человека;
- б) они являются частью знаний, умений и навыков, имеющихся у человека;
- в) являются формой существования и последствием познавательной деятельности человека.

17. Четыре основные стадии профессионализации человека:

- а) выбор вида деятельности, освоение профессии, поиск работы, совершенствование профессиональных качеств;
- б) поиск и выбор профессии, освоение профессии, социальная и профессиональная адаптация, выполнение профессиональной деятельности;
- в) ознакомление со существующими профессиями, обучение профессии, профессиональное развитие, завершение профессиональной деятельности.

18. Регрессивная стадия профессионального развития – это...

- а) начало негативного влияния профессии на личность, которое провоцирует появление самых разных профессиональных деформаций или специфических состояний;
- б) формирование мотивов профессиональной деятельности и структуры профессиональных способностей, знаний, умений и навыков;
- в) стадия, включающая эмоциональное истощение, деперсонализацию (цинизм) и редукцию профессиональных достижений.

19. Деятельность принято разделять на...

- а) индивидуальную совместную, исполнительскую и управленческую;
- б) физическую и умственную, индивидуальную и общую;
- в) негативную и позитивную, простую и сложную.

20. Профорентация – это...

- а) процесс оказания психологической помощи в виде совета, в ходе которого осуществляется профорентация.
- б) система мероприятий, направленных на выявление личностных особенностей, интересов и способностей у каждого человека для оказания ему помощи в осознанном выборе профессии, наиболее соответствующей его индивидуальным возможностям.
- в) система мероприятий, позволяющая выявить людей, которые по своим индивидуальным личностным качествам наиболее пригодны к обучению и дальнейшей профессиональной деятельности по определенной специальности.

Вариант №2

1. Выберите один или несколько правильных ответов. Правила убеждения:

- а) психологическое давление, нарушение личных границ;
- б) активная жестикация;
- в) проксемика, аргументация, интонация, прямой взгляд;
- г) все ответы верны;

2. Выберите один или несколько правильных ответов. В структуре конфликта выделяют:

- а) объект\субъект;
- б) масштаб;
- в) стратегия и тактика;
- г) все ответы верны;

3. Выберите один или несколько правильных ответов. Как называются препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний:

- а) смысловые барьеры
- б) культурные барьеры;
- в) смысловые барьеры
- г) эмоциональные барьеры

4. Выберите один или несколько правильных ответов. По содержанию общение делят:

- а) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностное;
- б) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное;
- в) биологическое, социальное;
- г) только информационное;

5. Выберите один или несколько правильных ответов. Предмет конфликта-это то:

- а) кто в нем чувствует;
- б) из-за чего происходит конфликт;
- в) какие последствия имеет для участников;
- г) все ответы верны;

6. Выберите один или несколько правильных ответов. Эпатическое слушание это

- а) беседа основанная на понимании эмоционального состояния собеседника;
- б) вид неструктурированной беседы как метода психодиагностики;
- в) слушание человека без прерывания его речи;
- г) изучение личности посредством анализа эмоциональной стороны его высказываний;

7. Выберите один или несколько правильных ответов. Выберите один или несколько правильных ответов. Стил ь поведения в конфликте, характеризующийся отсутствием внимания как к своим интересам, так и интересам партнера. Уход от конфликта, не отстаивая своих интересов:

- а) соперничество;
- б) избегание;
- в) компромисс;
- г) сотрудничество;

8. Выберите один или несколько правильных ответов. К Эффективной техникам общения можно отнести

- а) прием «имя собственное»;
- б) прием «золотые слова»;
- в) прием «зеркало отношений»;
- г) нет верного ответа;

9. Выберите один или несколько правильных ответов. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других:

- а) примитивное;
- б) закрытое;
- в) ролевое;
- г) открытое;

10. Выберите один или несколько правильных ответов. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выиграш) – это:

- а) уступчивость;
- б) сотрудничество;
- в) компромисс;
- г) избегание;

11. Выберите один или несколько правильных ответов. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него-это:

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

12. Выберите один или несколько правильных ответов. Минимум кооперативности и максимум напористости (выигрыш-проигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) противоборство;
- в) уступчивость;
- г) компромисс;

13. Выберите один или несколько правильных ответов. Что является главной причиной конфликта:

- а) желание быть лучшим;
- б) разные интересы;
- в) неумение уступить;

14. Выберите один или несколько правильных ответов. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта

- а) конфликтная ситуация;
- б) инцидент;
- в) стечение обстоятельств;
- г) контакт;

15. Выберите один или несколько правильных ответов. К эффективным приёмам слушания не относят:

- а) активная поза слушающего;
- б) умение задавать уточняющие вопросы;
- в) подытоживание;
- г) уточнение;

16. Выберите один или несколько правильных ответов. К лояльным приемам спора относят:

- а) захват инициативы;
- б) использование эмоционально окрашенных понятий;

- в) подмена тезиса;
- г) обращение аргументов оппонента против него самого;

17. Выберите один или несколько правильных ответов. Выделяют следующие типы конфликтных личностей:

- а) неуправляемый, ригидный, демонстративный;
- б) ригидный, демонстративный, сверхточный, неуправляемый, бесконфликтный;
- в) неконформистский, демонстративный, сверхточный;
- г) ригидный, неуправляемый, лояльный;

18. Выберите один или несколько правильных ответов. Максимум напористости и максимум кооперативности (выигрыш-выигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) сотрудничество;
- в) уступчивость;
- г) компромисс;

19. Выберите один или несколько правильных ответов. Деловое общение принято подразделять на две большие разновидности:

- а) запланированное и незапланированное;
- б) непосредственное и посредственное;
- в) прямое и косвенное;
- г) все ответы верны;

20. Выберите один или несколько правильных ответов. Обратная связь:

- а) препятствует коммуникативному процессу;
- б) способствует коммуникативному процессу;
- в) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу;
- г) не имеет никакого значения;

Вариант № 3

1. Выберите один или несколько правильных ответов. Выберите один или несколько правильных ответов. 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) избегание;
- в) компромисс;
- г) сотрудничество;

2. Выберите один или несколько правильных ответов. Эпатическое слушание это

- а) беседа основанная на понимании эмоционального состояния собеседника;
- б) вид неструктурированной беседы как метода психодиагностики;
- в) слушание человека без прерывания его речи;
- г) изучение личности посредством анализа эмоциональной стороны его высказываний;

3. Выберите один или несколько правильных ответов. Выделяют следующие типы конфликтных личностей:

- а) неуправляемый, ригидный, демонстративный;
- б) ригидный, демонстративный, сверхточный, неуправляемый, бесконфликтный;
- в) неконформистский, демонстративный, сверхточный;

г) ригидный, неуправляемый, лояльный;

4. Выберите один или несколько правильных ответов. Как называются препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний:

- а) смысловые барьеры
- б) культурные барьеры;
- в) смысловые барьеры
- г) эмоциональные барьеры;

5. Выберите один или несколько правильных ответов. К эффективным приемам слушания не относят:

- а) активная поза слушающего;
- б) умение задавать уточняющие вопросы;
- в) подытоживание;
- г) уточнение;

6. Выберите один или несколько правильных ответов. Предмет конфликта-это то:

- а) кто в нем чувствует;
- б) из-за чего происходит конфликт;
- в) какие последствия имеет для участников;
- г) все ответы верны;

7. Выберите один или несколько правильных ответов. В структуре конфликта выделяют:

- а) объект\субъект;
- б) масштаб;
- в) стратегия и тактика;
- г) все ответы верны;

8. Выберите один или несколько правильных ответов. По содержанию общение делят:

- а) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностное;
- б) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное;
- в) биологическое, социальное;
- г) только информационное;

9. Выберите один или несколько правильных ответов. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него-это:

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

10. Выберите один или несколько правильных ответов. Максимум напористости и максимум кооперативности (выигрыш-выигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) сотрудничество;
- в) уступчивость;
- г) компромисс;

11. Выберите один или несколько правильных ответов. К Эффективной техникам общения можно отнести:

- а) прием «имя собственное»;

- б) прием «золотые слова»;
- в) прием «зеркало отношений»;
- г) нет верного ответа;

12. Выберите один или несколько правильных ответов. Минимум кооперативности и максимум напористости (выигрыш-проигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) противоборство;
- в) уступчивость;
- г) компромисс;

13. Выберите один или несколько правильных ответов. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта

- а) конфликтная ситуация;
- б) инцидент;
- в) стечение обстоятельств;
- г) контакт;

14. Выберите один или несколько правильных ответов. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других:

- а) примитивное;
- б) закрытое;
- в) ролевое;
- г) открытое;

15. Выберите один или несколько правильных ответов. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выигрыш) – это:

- а) уступчивость;
- б) сотрудничество;
- в) компромисс;
- г) избегание;

16. Выберите один или несколько правильных ответов. К лояльным приемам спора относят:

- а) захват инициативы;
- б) использование эмоционально окрашенных понятий;
- в) подмена тезиса;
- г) обращение аргументов оппонента против него самого;

17. Выберите один или несколько правильных ответов. Деловое общение принято подразделять на две большие разновидности:

- а) запланированное и незапланированное;
- б) непосредственное и посредственное;
- в) прямое и косвенное;
- г) все ответы верны;

18. Выберите один или несколько правильных ответов. Обратная связь:

- а) препятствует коммуникативному процессу;
- б) способствует коммуникативному процессу;
- в) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу;
- г) не имеет никакого значения;

19. Выберите один или несколько правильных ответов. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других:

- а) примитивное;
- б) закрытое;
- в) ролевое;
- г) открытое;

20. Выберите один или несколько правильных ответов. Что является главной причиной конфликта:

- а) желание быть лучшим;
- б) разные интересы;
- в) неумение уступать;
- г) негативной настрой

Вариант № 4

1. Выберите один или несколько правильных ответов. Деловое общение принято подразделять на две большие разновидности:

- а) запланированное и незапланированное;
- б) непосредственное и посредственное;
- в) прямое и косвенное;
- г) все ответы верны;

2. Выберите один или несколько правильных ответов. К эффективным приёмам слушания не относят:

- а) активная поза слушающего;
- б) умение задавать уточняющие вопросы;
- в) подытоживание;
- г) уточнение;

3. Выберите один или несколько правильных ответов. Эпатическое слушание это

- а) беседа основанная на понимании эмоционального состояния собеседника;
- б) вид неструктурированной беседы как метода психодиагностики;
- в) слушание человека без прерывания его речи;
- г) изучение личности посредством анализа эмоциональной стороны его высказываний;

4. Выберите один или несколько правильных ответов. Предмет конфликта-это то:

- а) кто в нем чувствует;
- б) из-за чего происходит конфликт;
- в) какие последствия имеет для участников;
- г) все ответы верны;

5. Выберите один или несколько правильных ответов. В структуре конфликта выделяют:

- а) объект\субъект;
- б) масштаб;
- в) стратегия и тактика;
- г) все ответы верны;

6. Выберите один или несколько правильных ответов. Что является главной причиной конфликта:

- а) желание быть лучшим;
- б) разные интересы;
- в) неумение уступать;
- г) негативной настрой

7. Выберите один или несколько правильных ответов. К лояльным приемам спора относят:

- а) захват инициативы;
- б) использование эмоционально окрашенных понятий;
- в) подмена тезиса;
- г) обращение аргументов оппонента против него самого;

8. Выберите один или несколько правильных ответов. Выделяют следующие типы конфликтных личностей:

- а) неуправляемый, ригидный, демонстративный;
- б) ригидный, демонстративный, сверхточный, неуправляемый, бесконфликтный;
- в) неконформистский, демонстративный, сверхточный;
- г) ригидный, неуправляемый, лояльный;

9. Выберите один или несколько правильных ответов. Как называются препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний:

- а) смысловые барьеры
- б) культурные барьеры;
- в) смысловые барьеры
- г) эмоциональные барьеры

10. Выберите один или несколько правильных ответов. Максимум напористости и максимум кооперативности (выигрыш-выигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) сотрудничество;
- в) уступчивость;
- г) компромисс;

11. Выберите один или несколько правильных ответов. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других:

- а) примитивное;
- б) закрытое;
- в) ролевое;
- г) открытое;

12. Выберите один или несколько правильных ответов. Правила убеждения:

- а) психологическое давление, нарушение личных границ;
- б) активная жестикуляция;
- в) проксемика, аргументация, интонация, прямой взгляд;
- г) все ответы верны;

13. Выберите один или несколько правильных ответов. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него-это:

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

14. Выберите один или несколько правильных ответов. Выберите один или несколько правильных ответов. 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) избегание;
- в) компромисс;
- г) сотрудничество;

15. Выберите один или несколько правильных ответов. Минимум кооперативности и максимум напористости (выигрыш-проигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) противоборство;
- в) уступчивость;
- г) компромисс;

16. Выберите один или несколько правильных ответов. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта:

- а) конфликтная ситуация;
- б) инцидент;
- в) стечение обстоятельств;
- г) контакт;

17. Выберите один или несколько правильных ответов. Обратная связь:

- а) препятствует коммуникативному процессу;
- б) способствует коммуникативному процессу;
- в) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу;
- г) не имеет никакого значения;

18. Выберите один или несколько правильных ответов. К Эффективная техника общения можно отнести

- а) прием «имя собственное»;
- б) прием «золотые слова»;
- в) прием «зеркало отношений»;
- г) нет верного ответа;

19. Выберите один или несколько правильных ответов. По содержанию общение делят:

- а) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностное;
- б) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное;
- в) биологическое, социальное;
- г) только информационное;

20. Выберите один или несколько правильных ответов. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выигрыш) – это:

- а) уступчивость;
- б) сотрудничество;
- в) компромисс;
- г) избегание;

Критерии оценивания рубежной аттестации:

Количество вопросов	Оценка
---------------------	--------

16-20	5	аттестован
11-15	4	
6-10	3	
0-5	2	не аттестован

Аттестован - выставляется обучающемуся, ответившему правильно на 6-20 вопросов.

Не аттестован - выставляется обучающемуся, который ответил менее 5 вопроса.

Отлично - выставляется обучающемуся, ответившему на 16-20 вопросов.

Хорошо - выставляется обучающемуся, ответившему на 11-15 вопросов.

Удовлетворительно - выставляется обучающемуся, ответившему на 6-10 вопросов.

Ключи к тесту

№ п/п	Вариант № 1	Вариант № 2	Вариант №3	Вариант №4
1	б	в	б	в
2	А	г	а	а
3	В	а	а	а
4	А	а	а	б
5	Б	б	а	г
6	А	а	б	б
7	Б	б	г	г
8	В	а, б, в	а	а
9	А	г	б	а
10	А	в	б	б
11	А	б	а, б, г	г
12	А	б	б	в
13	В	б	а	б
14	Б	а	г	б
15	Б	а	в	б
16	А	г	г	а
17	Б	а	в	б
18	А	б	б	а, б, в
19	А	в	г	а
20	Б	в	б	в

Вопросы к зачету

1. Основные положения психологической теории деятельности.
2. Профессия как трудовая деятельность.
3. Деятельность как специфически человеческий способ отношения к миру.
4. Сущность мыслительной деятельности.
5. Психологи как наука о психике. Психология профессиональной деятельности как отрасль психологического знания.
6. Потребности и мотивы в структуре деятельности.
7. Виды ощущений
8. Понятие о внимании. Основные виды внимания.
9. Конфликты в организациях.
10. Способы переработки прошлого опыта в воображении.
11. Классификации профессий. Модель специалиста.
12. Характеристика основных видов деятельности.
13. Классификации профессий и общая характеристика профессиограммы.

14. Характеристика процессов памяти.
15. Классификации и особенности применения методов психологии профессиональной деятельности.
16. Карьера и карьерное самоопределение. Планирование карьеры. Карьерограмма.
17. Психические процессы и производительный труд. Ощущение и восприятие.
18. Краткая характеристика компонентов личности. Сознание в структуре личности.
19. Непосредственное общение
20. Виды общения
21. Слушание в межличностном общении.
22. Виды и функции слушания
23. Приемы эффективного слушания
24. Понятие делового общения
25. Общее понятие конфликта
26. Виды конфликтов и их особенности в профессиональной деятельности
27. Структура конфликта
28. Стратегии поведения в конфликтной ситуации
29. Значение конфликтов
30. Стили конфликта
31. Личность в конфликте
32. Технологии обратной связи
33. Основные психологические принципы ведения беседы
34. Основные техники эффективного общения
35. Приемы убеждения
36. Коммуникативные барьеры
37. Процесс коммуникации
38. Обратная связь
39. Технологии обратной связи
40. Содержание общения

Образец билета к зачету

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Грозненский государственный нефтяной технический университет
им. акад. М.Д.Миллионщикова
Факультет среднего профессионального образования
Тестовое задание
по дисциплине ОП. 10 Основы психологии в профессиональной деятельности**

**Зачет
Вариант №___**

ФИО _____ групп _____ Дата _____

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ответ										
№ вопроса	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Ответ										

№ вопроса	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Ответ										
№ вопроса	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
Ответ										

Вариант №1

1. Выберите один или несколько правильных ответов. Процесс, который называется общением:

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

2. Выберите один или несколько правильных ответов. Как называется общение, которое имеет своей целью извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман и пр.):

- а) манипулятивное;
- б) светское;
- в) деловое;
- г) формально-ролевое;

3. Выберите правильный ответ. Прямым общением называют:

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

4. Выберите один или несколько правильных ответов. Коммуникация предполагает наличие определенных элементов:

- а) передающий субъект;
- б) передаваемый объект;
- в) средство передачи;
- г) принимающий субъект;

5. Выберите один или несколько правильных ответов. К невербальным средствам общения относится:

- а) жесты;
- б) речь;
- в) мимика;
- г) походка;

6. Выберите один или несколько правильных ответов. К расшифровке и обработке информации относится:

- а) вербальное средство общения;
- б) невербальное средство общения;
- в) вербальное и невербальное средство общения;
- г) речевое общение;

7. Выберите один или несколько правильных ответов. При каком стиле общения оба участника чувствуют себя личностью:

- а) авторитарный;
- б) демократический;
- в) индивидуальный;
- г) примитивный;

8. Выберите один или несколько правильных ответов. Коммуникативной стороной общения называют:

- а) обмен информацией;
- б) восприятие друг друга;
- в) взаимодействие;
- г) рефлексия;

9. Выберите один или несколько правильных ответов. К вербальному общению относится:

- а) пауза;
- б) интонация;
- в) письменная речь;
- г) разговор;

10. Выберите один или несколько правильных ответов. Общение и деятельность имеют взаимосвязанные стороны:

- а) перцептивную;
- б) коммуникативную;
- в) интерактивную;
- г) индивидуальную;

11. Выберите один или несколько правильных ответов. К функции общения относится:

- а) информационная;
- б) регулятивная;
- в) экспрессивная;
- г) все ответы верны;

12. Выберите один или несколько правильных ответов. Цели общения:

- а) самовыражение;
- б) самопознание;
- в) оказание\получение помощи;
- г) изменение мнения, намерения, поведения другого человека;

13. Выберите один или несколько правильных ответов. Цели коммуникации:

- а) организовывать информационный обмен между субъектом и объектом управления;
- б) наладить процесс эмоционального и интеллектуального обмена управленческой информацией;
- в) установить взаимосвязь между людьми;
- г) организация совместной работы;

14. Выберите один или несколько правильных ответов. Виды общения по контакту:

- а) межличностное, массовое;

- б) ролевое, личностное;
- в) внутриличностное;
- г) непосредственное, опосредованное;

15. Выберите один или несколько правильных ответов. Какой из стилей общения позволяет одному участнику главенствовать и принимать всерешения:

- а) либеральный;
- б) авторитарный;
- в) демократический;
- г) ритуальный;

16. Выберите один или несколько правильных ответов. Какие качества отличают манипулятора:

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

17. Выберите один или несколько правильных ответов. Признаки суггестивной модели общения:

- а) внушение через мотивационную сферу сознания, внушение через идентификацию, внушение через ссылки на авторитет, внушение через персонификацию, внушение через предупреждение;
- б) аргументация, сдержанность эмоциональной составляющей, логические выводы, ораторское мастерство;
- в) концентрация внимания, рационализация изложения материала, доказательность всех выдвигаемых положений, логическая безупречная аргументация;
- г) краткость изложения, ситуативная обусловленность, яркость жестикулирования, демонстративный характер поз, аффектация и акцентация, интонирование голосом;

18. Выберите один или несколько правильных ответов. Фатический уровень общения:

- а) простой обмен информацией;
- б) обмен содержательной информацией;
- в) духовное постижение сущности другого человека или себя;
- г) эмпатическое содержание;

19. Выберите один или несколько правильных ответов. Виды общения по уровню передачи информации:

- а) кратковременное
- б) длительное
- в) вербальное
- г) невербальное

20. Выберите один или несколько правильных ответов. Структура межличностного общения:

- а) поведенческая;
- б) аффективная;
- в) когнитивная;
- г) духовная;

21. Выберите один или несколько правильных ответов. Максимум напористости и максимум кооперативности (выигрыш-выигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) сотрудничество;

- в) уступчивость;
- г) компромисс;

22. Выберите один или несколько правильных ответов. Минимум кооперативности и максимум напористости (выигрыш-проигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) противоборство;
- в) уступчивость;
- г) компромисс;

23. Выберите один или несколько правильных ответов. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выиграш) – это:

- а) уступчивость;
- б) сотрудничество;
- в) компромисс;
- г) избегание;

24. Выберите один или несколько правильных ответов. Как называются препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний:

- а) смысловые барьеры
- б) культурные барьеры;
- в) смысловые барьеры
- г) эмоциональные барьеры;

25. Выберите один или несколько правильных ответов. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него-это:

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

26. Выберите один или несколько правильных ответов. К эффективным приёмам слушания не относят:

- а) активная поза слушающего;
- б) умение задавать уточняющие вопросы;
- в) подытоживание;
- г) уточнение;

27. Выберите один или несколько правильных ответов. Эпатическое слушание это

- а) беседа основанная на понимании эмоционального состояния собеседника;
- б) вид неструктурированной беседы как метода психодиагностики;
- в) слушание человека без прерывания его речи;
- г) изучение личности посредством анализа эмоциональной стороны его высказываний;

28. Выберите один или несколько правильных ответов. К лояльным приемам спора относят:

- а) захват инициативы;
- б) использование эмоционально окрашенных понятий;
- в) подмена тезиса;
- г) обращение аргументов оппонента против него самого;

29. Выберите один или несколько правильных ответов. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта

- а) конфликтная ситуация;
- б) инцидент;
- в) стечение обстоятельств;
- г) контакт;

30. Выберите один или несколько правильных ответов. Выделяют следующие типы конфликтных личностей:

- а) неуправляемый, ригидный, демонстративный;
- б) ригидный, демонстративный, сверхточный, неуправляемый, бесконфликтный;
- в) нонконформистский, демонстративный, сверхточный;
- г) ригидный, неуправляемый, лояльный;

31. Выберите один или несколько правильных ответов. Деловое общение принято подразделять на две большие разновидности:

- а) запланированное и незапланированное;
- б) непосредственное и посредственное;
- в) прямое и косвенное;
- г) все ответы верны;

32. Выберите один или несколько правильных ответов. Что является главной причиной конфликта:

- а) желание быть лучшим;
- б) разные интересы;
- в) неумение уступать;
- г) негативной настрой;

33. Выберите один или несколько правильных ответов. Предмет конфликта-это то:

- а) кто в нем участвует;
- б) из-за чего происходит конфликт;
- в) какие последствия имеет для участников;
- г) все ответы верны;

34. Выберите один или несколько правильных ответов. Выберите один или несколько правильных ответов. Стил ь поведения в конфликте, характеризующийся отсутствием внимания как к своим интересам, так и интересам партнера. Уход от конфликта, не отстаивая своих интересов:

- а) соперничество;
- б) избегание;
- в) компромисс;
- г) сотрудничество;

35. Выберите один или несколько правильных ответов. Обратная связь:

- а) препятствует коммуникативному процессу;
- б) способствует коммуникативному процессу;
- в) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу;
- г) не имеет никакого значения;

36. Выберите один или несколько правильных ответов. К Эффективная техника общения можно отнести

- а) прием «имя собственное»;
- б) прием «золотые слова»;
- в) прием «зеркало отношений»;
- г) нет верного ответа;

37. Выберите один или несколько правильных ответов. По содержанию общение делят:

- а) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельное;
- б) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное;
- в) биологическое, социальное;
- г) только информационное;

38. Выберите один или несколько правильных ответов. Правила убеждения:

- а) психологическое давление, нарушение личных границ;
- б) активная жестикуляция;
- в) проксемика, аргументация, интонация, прямой взгляд;
- г) все ответы верны;

39. Выберите один или несколько правильных ответов. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других:

- а) примитивное;
- б) закрытое;
- в) ролевое;
- г) открытое;

40. Выберите один или несколько правильных ответов. В структуре конфликта выделяют:

- а) объект\субъект;
- б) масштаб;
- в) стратегия и тактика;
- г) все ответы верны;

Вариант №2

1. Выберите один или несколько правильных ответов. Как называются препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний:

- а) смысловые барьеры
- б) культурные барьеры;
- в) смысловые барьеры
- г) эмоциональные барьеры;

2. Выберите один или несколько правильных ответов. При каком стиле общения оба участника чувствуют себя личностью:

- а) авторитарный;
- б) демократический;
- в) индивидуальный;
- г) примитивный;

3. Выберите один или несколько правильных ответов. К вербальному общению относится:

- а) пауза;
- б) интонация;
- в) письменная речь;
- г) разговор;

4. Выберите один или несколько правильных ответов. Общение и деятельность имеют взаимосвязанные стороны:

- а) перцептивную;
- б) коммуникативную;
- в) интерактивная;

г) индивидуальную;

5. Выберите один или несколько правильных ответов. К функции общения относится:

- а) информационная;
- б) регулятивная;
- в) экспрессивная;
- г) все ответы верны

6. Выберите один или несколько правильных ответов. В структуре конфликта выделяют:

- а) объект\субъект;
- б) масштаб;
- в) стратегия и тактика;
- г) все ответы верны;

7. Выберите один или несколько правильных ответов. Обратная связь:

- а) препятствует коммуникативному процессу;
- б) способствует коммуникативному процессу;
- в) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу;
- г) не имеет никакого значения;

8. Выберите один или несколько правильных ответов. Выделяют следующие типы конфликтных личностей:

- а) неуправляемый, ригидный, демонстративный;
- б) ригидный, демонстративный, сверхточный, неуправляемый, бесконфликтный;
- в) нонконформистский, демонстративный, сверхточный;
- г) ригидный, неуправляемый, лояльный;

9. Выберите один или несколько правильных ответов. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта

- а) конфликтная ситуация;
- б) инцидент;
- в) стечение обстоятельств;
- г) контакт;

10. Выберите один или несколько правильных ответов. Признаки суггестивной модели общения:

- а) внушение через мотивационную сферу сознания, внушение через идентификацию, внушение через ссылки на авторитет, внушение через персонификацию, внушение через предупреждение;
- б) аргументация, сдержанность эмоциональной составляющей, логические выводы, ораторское мастерство;
- в) концентрация внимания, рационализация изложения материала, доказательность всех выдвигаемых положений, логическая безупречная аргументация;
- г) краткость изложения, ситуативная обусловленность, яркость жестикулирования, демонстративный характер поз, аффектация и акцентация, интонирование голосом;

11. Выберите один или несколько правильных ответов. Цели общения:

- а) самовыражение;
- б) самопознание;
- в) оказание\получение помощи;
- г) изменение мнения, намерения, поведения другого человека;

12. Выберите правильный ответ. Прямым общением называют:

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

13. Выберите один или несколько правильных ответов. К лояльным приемам спора относят:

- а) захват инициативы;
- б) использование эмоционально окрашенных понятий;
- в) подмена тезиса;
- г) обращение аргументов оппонента против него самого;

14. Выберите один или несколько правильных ответов. К расшифровке и обработки информации относится:

- а) вербальное средство общения;
- б) невербальное средство общения;
- в) вербальное и невербальное средство общения;
- г) речевое общение;

15. Выберите один или несколько правильных ответов. Правила убеждения:

- а) психологическое давление, нарушение личных границ;
- б) активная жестикуляция;
- в) проксемика, аргументация, интонация, прямой взгляд;
- г) все ответы верны;

16. Выберите один или несколько правильных ответов. Процесс, который называется общением:

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

17. Выберите один или несколько правильных ответов. К Эффективной техникам общения можно отнести

- а) прием «имя собственное»;
- б) прием «золотые слова»;
- в) прием «зеркало отношений»;
- г) нет верного ответа;

18. Выберите один или несколько правильных ответов. Коммуникативной стороной общения называют:

- а) обмен информацией;
- б) восприятие друг друга;
- в) взаимодействие;
- г) рефлексия;

19. Выберите один или несколько правильных ответов. Виды общения по уровню передачи информации:

- а) кратковременное
- б) длительное
- в) вербальное
- г) невербальное

20. Выберите один или несколько правильных ответов. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выигрыш) – это:

- а) уступчивость;
- б) сотрудничество;
- в) компромисс;
- г) избегание;

21. Выберите один или несколько правильных ответов. Как называется общение, которое имеет своей целью извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман и пр.):

- а) манипулятивное;
- б) светское;
- в) деловое;
- г) формально-ролевое;

22. Выберите один или несколько правильных ответов. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других:

- а) примитивное;
- б) закрытое;
- в) ролевое;
- г) открытое;

23. Выберите один или несколько правильных ответов. Какие качества отличают манипулятора:

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

24. Выберите один или несколько правильных ответов. Минимум кооперативности и максимум напористости (выигрыш-проигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) противостояние;
- в) уступчивость;
- г) компромисс;

25. Выберите один или несколько правильных ответов. Цели коммуникации:

- а) организовывать информационный обмен между субъектом и объектом управления;
- б) наладить процесс эмоционального и интеллектуального обмена управленческой информацией;
- в) установить взаимосвязь между людьми;
- г) организация совместной работы;

26. Выберите один или несколько правильных ответов. Выберите один или несколько правильных ответов. Стил ь поведения в конфликте, характеризующийся отсутствием внимания как к своим интересам, так и интересам партнера. Уход от конфликта, не отстаивая своих интересов:

- а) соперничество;
- б) избегание;
- в) компромисс;
- г) сотрудничество

27. Выберите один или несколько правильных ответов. Максимум напористости и максимум кооперативности (выигрыш-выигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) сотрудничество;
- в) уступчивость;
- г) компромисс;

28. Выберите один или несколько правильных ответов. Коммуникация предполагает наличие определенных элементов:

- а) передающий субъект;
- б) передаваемый объект;
- в) средство передачи;
- г) принимающий субъект;

29. Выберите один или несколько правильных ответов. Виды общения по контакту:

- а) межличностное, массовое;
- б) ролевое, личностное;
- в) внутриличностное;
- г) непосредственное, опосредованное;

30. Выберите один или несколько правильных ответов. К невербальным средствам общения относится:

- а) жесты;
- б) речь;
- в) мимика;
- г) походка;

31. Выберите один или несколько правильных ответов. Какой из стилей общения позволяет одному участнику главенствовать и принимать все решения:

- а) либеральный;
- б) авторитарный;
- в) демократический;
- г) ритуальный;

32. Выберите один или несколько правильных ответов. Фатический уровень общения:

- а) простой обмен информацией;
- б) обмен содержательной информацией;
- в) духовное постижение сущности другого человека или себя;
- г) эмпатическое содержание;

33. Выберите один или несколько правильных ответов. Структура межличностного общения:

- а) поведенческая;

- б) аффективная;
- в) когнитивная;
- г) духовная

34. Выберите один или несколько правильных ответов. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него-это:

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

35. Выберите один или несколько правильных ответов. К эффективным приёмам слушания не относят:

- а) активная поза слушающего;
- б) умение задавать уточняющие вопросы;
- в) подытоживание;
- г) уточнение;

36. Выберите один или несколько правильных ответов. Эпатическое слушание это

- а) беседа основанная на понимании эмоционального состояния собеседника;
- б) вид неструктурированной беседы как метода психодиагностики;
- в) слушание человека без прерывания его речи;
- г) изучение личности посредством анализа эмоциональной стороны его высказываний;

37. Выберите один или несколько правильных ответов. Деловое общение принято подразделять на две большие разновидности:

- а) запланированное и незапланированное;
- б) непосредственное и посредственное;
- в) прямое и косвенное;
- г) все ответы верны;

38. Выберите один или несколько правильных ответов. Предмет конфликта-это то:

- а) кто в нем чувствует;
- б) из-за чего происходит конфликт;
- в) какие последствия имеет для участников;
- г) все ответы верны;

39. Выберите один или несколько правильных ответов. По содержанию общение делят:

- а) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностное;
- б) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное;
- в) биологическое, социальное;
- г) только информационное;

40. Выберите один или несколько правильных ответов. Что является главной причиной конфликта:

- а) желание быть лучшим;
- б) разные интересы;
- в) неумение уступать;
- г) негативной настрой;

Вариант № 3

1. Выберите один или несколько правильных ответов. К вербальному общению относится:

- а) пауза;
- б) интонация;
- в) письменная речь;
- г) разговор;

2. Выберите один или несколько правильных ответов. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта

- а) конфликтная ситуация;
- б) инцидент;
- в) стечение обстоятельств;
- г) контакт;

3. Выберите один или несколько правильных ответов. Обратная связь:

- а) препятствует коммуникативному процессу;
- б) способствует коммуникативному процессу;
- в) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу;
- г) не имеет никакого значения;

4. Выберите один или несколько правильных ответов. Коммуникативной стороной общения называют:

- а) обмен информацией;
- б) восприятие друг друга;
- в) взаимодействие;
- г) рефлексия;

5. Выберите один или несколько правильных ответов. Максимум напористости и максимум кооперативности (выигрыш-выигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) сотрудничество;
- в) уступчивость;
- г) компромисс;

6. Выберите один или несколько правильных ответов. Что является главной причиной конфликта:

- а) желание быть лучшим;
- б) разные интересы;
- в) неумение уступать;
- г) негативной настрой;

7. Выберите один или несколько правильных ответов. Виды общения по уровню передачи информации:

- а) кратковременное
- б) длительное
- в) вербальное
- г) невербальное

8. Выберите один или несколько правильных ответов. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выиграш) – это:

- а) уступчивость;
- б) сотрудничество;
- в) компромисс;
- г) избегание;

9. Выберите один или несколько правильных ответов. Деловое общение принято подразделять на две большие разновидности:

- а) запланированное и незапланированное;
- б) непосредственное и посредственное;
- в) прямое и косвенное;
- г) все ответы верны;

10. Выберите один или несколько правильных ответов. Структура межличностного общения:

- а) поведенческая;
- б) аффективная;
- в) когнитивная;
- г) духовная;

11. Выберите один или несколько правильных ответов. Выделяют следующие типы конфликтных личностей:

- а) неуправляемый, ригидный, демонстративный;
- б) ригидный, демонстративный, сверхточный, неуправляемый, бесконфликтный;
- в) неконформистский, демонстративный, сверхточный;
- г) ригидный, неуправляемый, лояльный;

12. Выберите один или несколько правильных ответов. К невербальным средствам общения относится:

- а) жесты;
- б) речь;
- в) мимика;
- г) походка;

13. Выберите один или несколько правильных ответов. По содержанию общение делят:

- а) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельное;
- б) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное;
- в) биологическое, социальное;
- г) только информационное;

14. Выберите один или несколько правильных ответов. Минимум кооперативности и максимум напористости (выигрыш-проигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) противоборство;
- в) уступчивость;
- г) компромисс;

15. Выберите один или несколько правильных ответов. К расшифровке и обработке информации относится:

- а) вербальное средство общения;
- б) невербальное средство общения;
- в) вербальное и невербальное средство общения;
- г) речевое общение;

16. Выберите один или несколько правильных ответов. При каком стиле общения оба участника чувствуют себя личностью:

- а) авторитарный;
- б) демократический;
- в) индивидуальный;
- г) примитивный;

17. Выберите один или несколько правильных ответов. Правила убеждения:

- а) психологическое давление, нарушение личных границ;
- б) активная жестикуляция;
- в) проксемика, аргументация, интонация, прямой взгляд;
- г) все ответы верны;

18. Выберите один или несколько правильных ответов. Как называются препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний:

- а) смысловые барьеры
- б) культурные барьеры;
- в) смысловые барьеры
- г) эмоциональные барьеры;

19. Выберите один или несколько правильных ответов. В структуре конфликта выделяют:

- а) объект\субъект;
- б) масштаб;
- в) стратегия и тактика;
- г) все ответы верны;

20. Выберите один или несколько правильных ответов. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других:

- а) примитивное;
- б) закрытое;
- в) ролевое;
- г) открытое;

21. Выберите один или несколько правильных ответов. Фатический уровень общения:

- а) простой обмен информацией;
- б) обмен содержательной информацией;
- в) духовное постижение сущности другого человека или себя;
- г) эмпатическое содержание;

22. Выберите один или несколько правильных ответов. Как называется общение, которое имеет своей целью извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман и пр.):

- а) манипулятивное;
- б) светское;
- в) деловое;
- г) формально-ролевое;

23. Выберите один или несколько правильных ответов. К Эффективной техникам общения можно отнести

- а) прием «имя собственное»;
- б) прием «золотые слова»;

- в) прием «зеркало отношений»;
- г) нет верного ответа;

24. Выберите один или несколько правильных ответов. Общение и деятельность имеют взаимосвязанные стороны:

- а) перцептивную;
- б) коммуникативную;
- в) интерактивная;
- г) индивидуальную;

25. Выберите один или несколько правильных ответов. Признаки суггестивной модели общения:

- а) внушение через мотивационную сферу сознания, внушение через идентификацию, внушение через ссылки на авторитет, внушение через персонификацию, внушение через предупреждение;
- б) аргументация, сдержанность эмоциональной составляющей, логические выводы, ораторское мастерство;
- в) концентрация внимания, рационализация изложения материала, доказательность всех выдвигаемых положений, логическая безупречная аргументация;
- г) краткость изложения, ситуативная обусловленность, яркость жестикულიрования, демонстративный характер поз, аффектация и акцентация, интонирование голосом;

26. Выберите один или несколько правильных ответов. К лояльным приемам спора относят:

- а) захват инициативы;
- б) использование эмоционально окрашенных понятий;
- в) подмена тезиса;
- г) обращение аргументов оппонента против него самого;

27. Выберите один или несколько правильных ответов. Процесс, который называется общением:

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

28. Выберите один или несколько правильных ответов. К эффективным приемам слушания не относят:

- а) активная поза слушающего;
- б) умение задавать уточняющие вопросы;
- в) подытоживание;
- г) уточнение;

29. Выберите один или несколько правильных ответов. Предмет конфликта-это то:

- а) кто в нем чувствует;
- б) из-за чего происходит конфликт;
- в) какие последствия имеет для участников;
- г) все ответы верны;

30. Выберите один или несколько правильных ответов. К функции общения относится:

- а) информационная;
- б) регулятивная;
- в) экспрессивная;
- г) все ответы верны;

31. Выберите один или несколько правильных ответов. Виды общения по контакту:

- а) межличностное, массовое;
- б) ролевое, личностное;
- в) внутриличностное;
- г) непосредственное, опосредованное;

32. Выберите правильный ответ. Прямым общением называют:

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

33. Выберите один или несколько правильных ответов. Эпатическое слушание это

- а) беседа основанная на понимании эмоционального состояния собеседника;
- б) вид неструктурированной беседы как метода психодиагностики;
- в) слушание человека без прерывания его речи;
- г) изучение личности посредством анализа эмоциональной стороны его высказываний;

34. Выберите один или несколько правильных ответов. Цели общения:

- а) самовыражение;
- б) самопознание;
- в) оказание\получение помощи;
- г) изменение мнения, намерения, поведения другого человека;

35. Выберите один или несколько правильных ответов. Выберите один или несколько правильных ответов. Стил ь поведения в конфликте, характеризующийся отсутствием внимания как к своим интересам, так и интересам партнера. Уход от конфликта, не отстаивая своих интересов:

- а) соперничество;
- б) избегание;
- в) компромисс;
- г) сотрудничество;

36. Выберите один или несколько правильных ответов. Коммуникация предполагает наличие определенных элементов:

- а) передающий субъект;
- б) передаваемый объект;
- в) средство передачи;
- г) принимающий субъект;

37. Выберите один или несколько правильных ответов. Какой из стилей общения позволяет одному участнику главенствовать и принимать все решения:

- а) либеральный;

- б) авторитарный;
- в) демократический;
- г) ритуальный;

38. Выберите один или несколько правильных ответов. Цели коммуникации:

- а) организовывать информационный обмен между субъектом и объектом управления;
- б) наладить процесс эмоционального и интеллектуального обмена управленческой информацией;
- в) установить взаимосвязь между людьми;
- г) организация совместной работы;

39. Выберите один или несколько правильных ответов. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него-это:

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

40. Выберите один или несколько правильных ответов. Какие качества отличают манипулятора:

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

Вариант № 4

1. Выберите один или несколько правильных ответов. Что является главной причиной конфликта:

- а) желание быть лучшим;
- б) разные интересы;
- в) неумение уступать;
- г) негативной настрой;

2. Выберите один или несколько правильных ответов. Процесс, который называется общением:

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

3. Выберите один или несколько правильных ответов. Виды общения по контакту:

- а) межличностное, массовое;
- б) ролевое, личностное;
- в) внутриличностное;

г) непосредственное, опосредованное;

4. Выберите один или несколько правильных ответов. К лояльным приемам спора относят:

- а) захват инициативы;
- б) использование эмоционально окрашенных понятий;
- в) подмена тезиса;
- г) обращение аргументов оппонента против него самого;

5. Выберите один или несколько правильных ответов. Как называются препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний:

- а) смысловые барьеры
- б) культурные барьеры;
- в) смысловые барьеры
- г) эмоциональные барьеры;

6. Выберите один или несколько правильных ответов. К невербальным средствам общения относится:

- а) жесты;
- б) речь;
- в) мимика;
- г) походка;

7. Выберите один или несколько правильных ответов. Какие качества отличают манипулятора:

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

8. Выберите один или несколько правильных ответов. Общение и деятельность имеют взаимосвязанные стороны:

- а) перцептивную;
- б) коммуникативную;
- в) интерактивная;
- г) индивидуальную;

9. Выберите один или несколько правильных ответов. Как называется общение, которое имеет своей целью извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман и пр.):

- а) манипулятивное;
- б) светское;
- в) деловое;
- г) формально-ролевое;

10. Выберите один или несколько правильных ответов. Виды общения по уровню передачи информации:

- а) кратковременное
- б) длительное
- в) вербальное
- г) невербальное

11. Выберите один или несколько правильных ответов. Цели коммуникации:

- а) организовывать информационный обмен между субъектом и объектом управления;
- б) наладить процесс эмоционального и интеллектуального обмена управленческой информацией;
- в) установить взаимосвязь между людьми;
- г) организация совместной работы;

12. Выберите один или несколько правильных ответов. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других:

- а) примитивное;
- б) закрытое;
- в) ролевое;
- г) открытое;

13. Выберите один или несколько правильных ответов. Какой из стилей общения позволяет одному участнику главенствовать и принимать всерешения:

- а) либеральный;
- б) авторитарный;
- в) демократический;
- г) ритуальный;

14. Выберите один или несколько правильных ответов. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выиграш) – это:

- а) уступчивость;
- б) сотрудничество;
- в) компромисс;
- г) избегание;

15. Выберите один или несколько правильных ответов. Коммуникативной стороной общения называют:

- а) обмен информацией;
- б) восприятие друг друга;
- в) взаимодействие;
- г) рефлексия;

16. Выберите один или несколько правильных ответов. К Эффективной техникам общения можно отнести:

- а) прием «имя собственное»;
- б) прием «золотые слова»;
- в) прием «зеркало отношений»;
- г) нет верного ответа;

17. Выберите один или несколько правильных ответов. Признаки суггестивной модели общения:

- а) внушение через мотивационную сферу сознания, внушение через идентификацию, внушение через ссылки на авторитет, внушение через персонификацию, внушение через предупреждение;
- б) аргументация, сдержанность эмоциональной составляющей, логические выводы, ораторское мастерство;
- в) концентрация внимания, рационализация изложения материала, доказательность всех выдвигаемых положений, логическая безупречная аргументация;
- г) краткость изложения, ситуативная обусловленность, яркость жестикулирования, демонстративный характер поз, аффектация и акцентация, интонирование голосом;

18. Выберите один или несколько правильных ответов. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта

- а) конфликтная ситуация;
- б) инцидент;
- в) стечение обстоятельств;
- г) контакт;

19. Выберите один или несколько правильных ответов. Фатический уровень общения:

- а) простой обмен информацией;
- б) обмен содержательной информацией;
- в) духовное постижение сущности другого человека или себя;
- г) эмпатическое содержание;

20. Выберите один или несколько правильных ответов. В структуре конфликта выделяют:

- а) объект\субъект;
- б) масштаб;
- в) стратегия и тактика;
- г) все ответы верны;

21. Выберите один или несколько правильных ответов. Минимум кооперативности и максимум напористости (выигрыш-проигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) противостояние;
- в) уступчивость;
- г) компромисс;

22. Выберите один или несколько правильных ответов. Коммуникация предполагает наличие определенных элементов:

- а) передающий субъект;
- б) передаваемый объект;
- в) средство передачи;
- г) принимающий субъект;

23 Выберите один или несколько правильных ответов. Эпатическое слушание это

- а) беседа основанная на понимании эмоционального состояния собеседника;
- б) вид неструктурированной беседы как метода психодиагностики;
- в) слушание человека без прерывания его речи;
- г) изучение личности посредством анализа эмоциональной стороны его высказываний;

24. . Выберите один или несколько правильных ответов. Цели общения:

- а) самовыражение;
- б) самопознание;
- в) оказание\получение помощи;
- г) изменение мнения, намерения, поведения другого человека;

25. Выберите один или несколько правильных ответов. К вербальному общению относится:

- а) пауза;
- б) интонация;
- в) письменная речь;
- г) разговор;

26. Выберите один или несколько правильных ответов. Максимум напористости и максимум кооперативности (выигрыш-выигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) сотрудничество;
- в) уступчивость;
- г) компромисс;

27. Выберите правильный ответ. Прямым общением называют:

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

28. Выберите один или несколько правильных ответов. Структура межличностного общения:

- а) поведенческая;
- б) аффективная;
- в) когнитивная;
- г) духовная;

29. Выберите один или несколько правильных ответов. При каком стиле общения оба участника чувствуют себя личностью:

- а) авторитарный;
- б) демократический;
- в) индивидуальный;
- г) примитивный;

30. Выберите один или несколько правильных ответов. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него-это:

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

31. Выберите один или несколько правильных ответов. Выделяют следующие типы конфликтных личностей:

- а) неуправляемый, ригидный, демонстративный;
- б) ригидный, демонстративный, сверхточный, неуправляемый, бесконфликтный;
- в) неконформистский, демонстративный, сверхточный;
- г) ригидный, неуправляемый, лояльный;

32. Выберите один или несколько правильных ответов. К расшифровке и обработки информации относится:

- а) вербальное средство общения;
- б) невербальное средство общения;
- в) вербальное и невербальное средство общения;
- г) речевое общение;

33. Выберите один или несколько правильных ответов. К функции общения относится:

- а) информационная;
- б) регулятивная;
- в) экспрессивная;
- г) все ответы верны;

34. Выберите один или несколько правильных ответов. К эффективным приёмам слушания не относят:

- а) активная поза слушающего;
- б) умение задавать уточняющие вопросы;
- в) подытоживание;
- г) уточнение;

35. Выберите один или несколько правильных ответов. Деловое общение принято подразделять на две большие разновидности:

- а) запланированное и незапланированное;
- б) непосредственное и посредственное;
- в) прямое и косвенное;
- г) все ответы верны;

36. Выберите один или несколько правильных ответов. Обратная связь:

- а) препятствует коммуникативному процессу;
- б) способствует коммуникативному процессу;
- в) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу;
- г) не имеет никакого значения;

37. Выберите один или несколько правильных ответов. Выберите один или несколько правильных ответов. Стил ь поведения в конфликте, характеризующийся отсутствием внимания как к своим интересам, так и интересам партнера. Уход от конфликта, не отстаивая своих интересов:

- а) соперничество;
- б) избегание;
- в) компромисс;
- г) сотрудничество;

38. Выберите один или несколько правильных ответов. По содержанию общение делят:

- а) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельное;
- б) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное;
- в) биологическое, социальное;
- г) только информационное;

39. Выберите один или несколько правильных ответов. Правила убеждения:

- а) психологическое давление, нарушение личных границ;
- б) активная жестикуляция;
- в) проксемика, аргументация, интонация, прямой взгляд;
- г) все ответы верны;

40. Выберите один или несколько правильных ответов. Предмет конфликта-это то:

- а) кто в нем чувствует;

- б) из-за чего происходит конфликт;
- в) какие последствия имеет для участников;
- г) все ответы верны;

Критерии оценивания экзамена (зачета):

Количество вопросов	Оценка	
31-40	5	зачтено
21-30	4	
11-20	3	
0-10	2	не зачтено

Зачтено - выставляется обучающемуся, ответившему правильно на 11 вопросов.

Не зачтено - выставляется обучающемуся, который ответил 10 и менее вопроса.

Отлично - выставляется обучающемуся, ответившему на 31-40 вопросов.

Хорошо - выставляется обучающемуся, ответившему на 21-30 вопросов.

Удовлетворительно - выставляется обучающемуся, ответившему на 11 и более вопросов.

Ключи к тесту

№ п/п	Вариант № 1	Вариант № 2	Вариант №3	Вариант №4
1	б	а	б, в, г	б
2	а	в	а	б
3	в	б, в, г	б	а, б, г
4	а, б, в	г	а	г
5	а, в, г	г	б	а
6	в	г	б	а, в, г
7	в	б	в, г	г
8	а	а	в	г
9	б, в, г	а	в	а
10	г	а	а, б, в	в, г
11	г	г	а	а, б, в, г
12	г	в	а, в, г	г
13	а, б, в, г	г	а	б
14	а, б, г	в	б	в
15	б	в	в	а
16	г	б	в	а, б, в
17	а	а, б, в	в	а
18	а	а	а	а
19	в, г	в, г	г	а

20	а, б, в	в	г	г
21	б	а	а	б
22	б	г	а	а, б, в
23	в	г	а, б, г	а
24	а	б	г	г
25	б	а, б, в, г	а	б, в, г
26	а	б	г	б
27	а	б	б	в
28	г	а, б, в	а	а, б, в
29	а	а, б, г	б	в
30	а	а, б, г	г	б
31	в	б	а, б, г	а
32	б	а	в	в
33	б	а, б, в	а	г
34	б	б	г	а
35	б	а	б	в
36	а, б, в	а	а, б, в	б
37	а	в	б	б
38	в	б	а, б, в, г	а
39	г	а	б	в
40	г	б	г	б