


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Минцаев Магомед Шавалович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 08.04.2024 06:01:50  
Уникальный программный ключ:  
236bcc35c296f119d6aafdc22836b21db52dbc07971a86865a58249fa4304cc

**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  
«30» 06 2027 г., протокол № 12

Председатель ПЦК  
 М.Э. Дигаева

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОГСЭ.05 Психология общения

**Специальность**

23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов  
автомобилей.

**Квалификация**

Специалист

Составитель  Э.Т. Элиханова

## ПАСПОРТ

### ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ ОГСЭ.05 «Психология общения»

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства	
1.	Взаимосвязь общения и деятельности	ОК 01, ОК 02, ОК 03	Зачет	1-я текущая аттестация
2.	Цели, функции, виды и уровни общения			
3.	Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения			2-я текущая аттестация
4.	Конфликты и конфликтные ситуации			

#### ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1.	<i>1-я и 2-я текущая 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 текущего контроля по дисциплине «Психология общения»

##### *Вопросы к 1-ой текущей аттестации*

1. Процесс общения и его аспекты.
2. Три взаимосвязанные стороны общения и деятельности.
3. Функции общения.
4. Цели общения.
5. Стили общения.
6. Цели коммуникации.
7. Виды общения по контакту.
8. Уровни общения.
9. Модели общения.
10. Коммуникативная сторона общения.

11. Коммуникативная функция общения.
12. Структура коммуникации.
13. Средства общения.
14. Виды общения по контакту с собеседником.
15. Виды общения по уровню передачи информации.
16. Невербальное общение.
17. Вербальное общение.
18. Структура межличностного общения.
19. Непосредственное общение.
20. Виды общения.

**Образец билета к 1-ой текущей аттестации**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им. акад. М.Д.Миллионщикова  
Факультет среднего профессионального образования  
Тест  
по дисциплине ОГСЭ.05 «Психология общения»  
I-аттестация  
Вариант № \_\_**

ФИО \_\_\_\_\_ группа \_\_\_\_\_ дата \_\_\_\_\_

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
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;

## Вариант №2

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

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

**2. Выберите один или несколько правильных ответов. Цели общения:**

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

**3. 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.

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

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

**5. 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.

**6. 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.

**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 жестикულიрования, демонстративный характер поз, аффектация и акцентация, интонирование голосом.

**8. 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.

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

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

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

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

**Ключи к тесту**

№ п/п	Вариант № 1	Вариант № 2
1	б	г
2	а	г
3	в	а, б, в, г
4	а, б, в, г	а, б, г
5	а, в, г	б
6	в	г
7	в	а
8	а, б, в	а
9	б, в, г	в, г
10	а, б, в	а, б, в

**Вопросы к 2-ой текущей 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.

**Образец билета ко 2-ой текущей аттестации**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им. акад. М.Д.Миллионщикова  
Факультет среднего профессионального образования  
Тест  
по дисциплине ОГСЭ.05 «Психология общения»  
II-аттестация  
Вариант №\_\_**

ФИО \_\_\_\_\_ группа \_\_\_\_\_ дата \_\_\_\_\_

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ответ										

**Вариант №1**

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

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

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

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

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

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

**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. 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.

**6. 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.

**7. Выберите один или несколько правильных ответов. Эмпатическое 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.

**8. 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.

**9. Выберите один или несколько правильных ответов. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта - это:**

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

**10. 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.

## Вариант №2

**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. Что является главной причиной конфликта:**

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

**3. 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.

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

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

**5. 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.

**6. 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.

**7. 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.

**8. 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.

**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. В структуре конфликта выделяют:**

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

**Критерии оценивания текущей аттестации:**

Количество вопросов	Оценка
10	5

8-9	4	аттестован
5-7	3	
0-4	2	не аттестован

**Аттестован** - выставляется обучающемуся, ответившему правильно на 5-10 вопросов.  
**Не аттестован** - выставляется обучающемуся, который ответил на 4 и менее вопросов.  
**Отлично** - выставляется обучающемуся, ответившему на 10 вопросов.  
**Хорошо** - выставляется обучающемуся, ответившему на 8-9 вопросов.  
**Удовлетворительно** - выставляется обучающемуся, ответившему на 5-7 вопросов.

#### Ключи к тесту

№ п/п	Вариант № 1	Вариант № 2
1	б	в
2	б	б
3	в	б
4	а	б
5	б	б
6	а	а, б, в
7	а	а
8	г	в
9	а	г
10	а	г

#### *Вопросы к зачету по дисциплине «Психология общения»*

1. Процесс общения и его аспекты.
2. Три взаимосвязанные стороны общения и деятельности.
3. Функции общения.
4. Цели общения.
5. Стили общения.
6. Цели коммуникации.
7. Виды общения по контакту
8. Уровни общения.
9. Модели общения.
10. Коммуникативная сторона общения.
11. Коммуникативная функция общения.
12. Структура коммуникации.
13. Средства общения.
14. Виды общения по контакту с собеседником.
15. Виды общения по уровню передачи информации.
16. Невербальное общение.
17. Вербальное общение.
18. Структура межличностного общения.
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  
Тест  
по дисциплине ОГСЭ.05 «Психология общения»  
Зачет  
Вариант №\_\_\_**

ФИО \_\_\_\_\_ группа \_\_\_\_\_ дата \_\_\_\_\_

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

**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) интерактивная;
- г) индивидуальную;

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

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

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

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

**14. 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.

**15. 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.

**16. 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.

**17. Выберите один или несколько правильных ответов. Эмпатическое слушание это**

- а) беседа основанная на понимании эмоционального состояния собеседника;
- б) вид структурированной беседы как метода психодиагностики;

- в) слушание человека без прерывания его речи;
- г) изучение личности посредством анализа эмоциональной стороны его высказываний.

**18. 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.

**19. Выберите один или несколько правильных ответов. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта - это:**

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

**20. 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.

## Вариант №2

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

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

**2. Выберите один или несколько правильных ответов. Цели общения:**

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

**3. 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.

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

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

**5. 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.

**6. 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.

**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. Фатический уровень общения:**

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

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

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

**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. Деловое общение принято подразделять на две большие разновидности:**

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

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

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

**13. 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.

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

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

**15. 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.

**16. Выберите один или несколько правильных ответов. К эффективная 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. По содержанию общение делят:**

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

**18. 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.

**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. В структуре конфликта выделяют:**

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

**Критерии оценивания зачета:**



Количество вопросов	Оценка
18-20	зачтено
15-17	
10-14	
0-9	не зачтено

**Зачтено** - выставляется обучающемуся, ответившему правильно на 10-20 вопросов.

**Не зачтено** - выставляется обучающемуся, который ответил на 9 и менее вопросов.

#### Ключи к тесту

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