**1. Дисциплина: ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

**2. Преподаватель: Ремская Е.А.**

**3. Название темы: «Контрольный срез результатов обучения за январь-март 2020г.» (2 часа)**

**4. Задание: Найти свой вариант по фамилии. Выполнить тестовое задание, заполнить бланк тестового контроля в электронном виде. Отправить бланк на электронный адрес Lenarem@bk.ru.**

**5. Вопросы по теме: см. тест**

**6. Итоговую работу сдать в электронном виде до 30.03.20 г. на электронный адрес Lenarem@bk.ru**

**ВАРИАНТ 1 (Фамилии на А-Л)**

ТЕСТОВОЕ ЗАДАНИЕ

Выбрать правильный ответ из предложенных.

1. Самая важная и охраняемая человеком пространственная зона:

а) общественная

б) личная

в) социальная

г) интимная

2. Взаимодействие между собеседниками называется...

а) коммуникацией

б) перцепцией

в) интеракцией

г) рефлексией

3. Общение с помощью слов называется...

а) вербальным

б) межличностным

в) внутриличностным

г) невербальным

4. К числу конфликтогенов можно отнести...

а) приказы, угрозы, критику

б) навязывание своих ответов

в) снисходительный тон, хвастовство

г) все ответы верны

5. Что не способствует успеху делового общения?

а) проявлять искренность и доброжелательность

б) учитывать интересы собеседника

в) говорить только о себе

г) находить общее с собеседником

6. Инцидент - это...

а) накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта

б) внешнее согласие с мнением группы при внутреннем несогласии

в) стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта

г) отсутствие коммуникации

7. Стиль взаимодействия в конфликте, при котором субъекты конфликта ориентированы на определенные уступки, называется...

а) сотрудничество

б) приспособление

в) соперничество

г) компромисс

д) уклонение

8. Способ понимания человека через способность представить, как он воспринимается партнером по общению:

а) рефлексия

б) идентификация

в) эмпатия

г) стереотипизация

9. Укажите название позиции партнера по общению, состояние психики которого воспроизводит социальные оценки, опекающие и контролирующие процессы и действия с точки зрения их целесообразности для человека:

а) родителя

б) ребенка

в) взрослого

г) неучастия

10. Прием активного слушания, предполагающий воспроизведение мысли собеседника своими словами:

а) резюмирование

б) перефразирование

в) развитие идеи

г) все варианты верны

11. Феномен восприятия, связанный с влиянием информации о человеке, идущей последней:

а) «эффект новизны»

б) «эффект установки»

в) «эффект ореола»

г) все варианты верны

12. Расставленные руки и ноги, расстегнутый пиджак или жакет, означают: а) открытую враждебность

б) открытость, доброжелательность

в) скрытую неприязнь

г) огорчение

13. Каузальной атрибуцией называется...

а) приписывание себе чужих достоинств

б) приписывание другим своих достоинств

в) придумывание вымышленных причин своего поведения

г) объяснение мотивов поведения других людей

14. Обращение к человеку по имени...

а) настораживает его

б) удовлетворяет его потребность в самоутверждении

в) вызывает у него внутренний протест

г) никак не влияет на отношение к собеседнику

15. Конфликт - это...

а) форма коммуникации

б) форма межличностной перцепции

в) форма взаимодействия

г) структура личности

16. Трудности при выполнении определенной социальной роли вызывают... а) ролевой конфликт

б) ролевое напряжение

в) неадекватное поведение личности

г) все варианты верны

17. Первое правило самоконтроля эмоций заключается в:

а) спокойной реакции на эмоциональные действия партнера

б) переводе темы разговора

в) отвлечении от ненужной информации

г) установка на рациональное восприятие соперника

д) попытке понять мотивы соперника.

18. Ровен в поведении, не принимает скоропалительных решений, медленно переключается с одного вида деятельности на другой, малоактивен:

а) сангвиник

б) флегматик

в) холерик

г) меланхолик

19. Аргументы применяют с целью:

а) победы в споре

б) доказательств своего превосходства

в) уговоров партнера что-либо сделать

г) защиты своих взглядов и намерений

20. Похлопывание по плечу возможно при...

а) моральной поддержке человека

б) равенстве социального положения участников общения

в) поддержке оптимальной близости между партнерами по общению

г) встрече с коллегами по работе

21. Восприятие, понимание и оценка людьми друг друга называется...

а) рефлексией

б) перцепцией

в) коммуникацией

г) интеракцией

22. Общение, направленное на получение какой-либо выгоды от человек, называется... а) деловым

б) формально-ролевым

в) дружеским

г) манипулятивным

23. Что может привести к возникновению конфликтной ситуации?

а) не употреблять конфликтогенов

б) проявлять эмпатию к собеседнику

в) говорить с собеседником снисходительным тоном

г) не отвечать конфликтогеном на конфликтоген

24. Какая позиция соответствует эффективному деловому общению?

а) в процессе общения собеседник занят своими мыслями, переживаниями

б) в ходе общения собеседнику предоставляется возможность полностью изложить свою точку зрения на решаемую проблему

в) собеседник слышит только то, что хочет слышать

г) в процессе общения лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо говорить

25. Механизм восприятия человека через уподобление себя другому человеку, называется...

а) идентификация

б) рефлексия

в) стереотипизация

г) эмпатия

26. Рука, поданная ладонью вверх, означает...

а) партнерские отношения

б) стремление к подчинению

в) сомнение

г) признание превосходства

27. Столкновение между людьми в силу несовместимости их интересов, ценностей, личностных качеств, называется...

а) социально-бытовой конфликт

б) внутриличностный конфликт

в) политический конфликт

г) межличностный конфликт

28. Стиль взаимодействия в конфликте, целью которого является долгосрочное взаимовыгодное решение, предполагает равенство интересов, взаимоуважение, взаимопонимание, называется...

а) сотрудничество

б) приспособление

в) уклонение

г) соперничество

д) компромисс

29. Укажите название зоны общения, в которую допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди.

а) социальная

б) личная или персональная

в) интимная

г) публичная

30. Определите название позиции партнера по общению, состояние психики которого воспроизводит мысли и реакции, бывшие у индивида в раннем детстве.

а) родителя

б) ребенка

в) взрослого

г) неучастия

**ВАРИАНТ 2 (Фамилии на М-Я)**

ТЕСТОВОЕ ЗАДАНИЕ

Выбрать правильный ответ из предложенных.

1. Обмен информацией, передача и прием знаний, сообщений, называется…

а) интеракцией

б) перцепцией

в) коммуникацией

г) рефлексией

2. Способ понимания человека путем отнесения его к известным социальным образцам, называется…

а) эмпатией

б) стереотипизацией

в) рефлексией

г) идентификацией

3. Общение двух и более людей называется…

а) межличностным

б) внутриличностным

в) вербальным

г) массовым

4. Взгляд партнера в процессе делового общения сверху вниз указывает на:

а) неуверенность

б) превосходство и гордость

в) скрытое наблюдение

г) сомнение

5. Конфликт, возникающий между преподавателем и обучающимся, называется…

а) межличностный конфликт

б) конфликт между личностью и группой

в) внутриличностный конфликт

г) межгрупповой

6. Укажите название позиции партнера по общению, состояние психики которого воспроизводит социальные оценки, опекающие и контролирующие процессы и действия с точки зрения их целесообразности для человека.

а) родителя

б) ребенка

в) взрослого

г) неучастия

7. Конфликтная ситуация – это…

а) стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта

б) накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта

в) столкновение равных по силе, но противоположных по направлению интересов, мотивов поведения и др.

г) отсутствие коммуникации

8. Определите, при каком виде общения вклиниваются промежуточные звенья в виде третьего лица, механизма, вещи.

а) кратковременное

б) непосредственное

в) лично-групповое

г) опосредованное

д) долговременное

9. Стиль взаимодействия в конфликте, при котором отстаиваются только собственные интересы без учета интересов другой стороны, называется...

а) сотрудничество

б) приспособление

в) соперничество

г) уклонение

д) компромисс

10. Информация в общении передается…

а) с помощью знаковых систем

б) с помощью невербальных сигналов

в) с помощью паралингвистических средств

г) все варианты верны

11. Какая позиция соответствует эффективному деловому общению?

а) собеседник слышит только то, что хочет слышать

б) в процессе общения собеседник занят своими мыслями, переживаниями

в) в процессе общения лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо говорить

г) лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо слушать

12. Сжатые кулаки означают…

а) внутреннее возбуждение, агрессивность

б) стремление уйти от проблемы

в) симпатию к собеседнику

г) спокойствие

13. Фатическое общение – это…

а) обсуждение серьезных вопросов

б) деловое общение

в) пустая болтовня

г) общение с глазу на глаз

14. «Эффект ореола» - это…

а) распространение первого впечатления на все свойства человека

б) влияние мнений других людей на восприятие

в) воздействие прошлого опыта на восприятие новых людей

г) влияние самочувствия на восприятие

15. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности – это…

а) сочувствие

б) сострадание

в) кооперация

г) аттракция

16. Поведение, вытекающее из социального статуса человека и ожидаемое окружающими, называется ...

а) правилами поведения

б) социальной ролью

в) нормативной ролью

г) все варианты не верны

17. Третье правило самоконтроля эмоций заключается в...

а) поддержание высокой самооценки у себя и всяческое униже­ние, критика соперника

б) поддержание высокой самооценки только у себя

в) поддержание высокой самооценки только у партнера

г) поддержании высокой самооценки в процессе общения у себя и у партнера

д) поддержание высокой самооценки в глазах соперника.

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

а) сангвиник

б) флегматик

в) холерик

г) меланхолик

19. Сила (слабость) аргументов в ходе беседы определяется:

а) с позиции говорящего (аргументирующего)

б) с позиции лица, принимающего решения

в) всеми участниками беседы

г) сторонними наблюдателями

20. Какой из перечисленных факторов может отрицательно повлиять на атмосферу общения при первой встрече?

а) очки с затемненными стеклами

б) располагающий взгляд

в) доброжелательная улыбка

г) строгий деловой костюм

21. Коммуникационная изоляция личности приводит…

а) к психическим деформациям

б) к самоактуализации

в) к социализации

г) все варианты верны

22. К внутренним помехам слушания относится…

а) размышления на посторонние темы

б) недостаточно громкая речь собеседника

в) отвлекающая манера собеседника, его манеры

г) шум транспорта, заглядывание посторонних в кабинет

23. Приписывание другому человеку собственных свойств называется…

а) оцениванием

б) внушением

в) проекцией

г) идентификацией

24. Столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций – это…

а) кооперация

б) консолидация

в) конфликт

г) дискуссия

25. Что не способствует успеху делового общения?

а) учитывать мнение собеседника

б) говорить только о себе

в) видеть положительное в собеседнике

г) проявлять искренность и доброжелательность

26. Модель поведения, ориентированная на конкретный статус, это...

а) правилами поведения

б) социальной ролью

в) нормативной ролью

г) все варианты не верны

27. Второе правило самоконтроля эмоций заключается в...

а) установке на рациональное восприятие соперника;

б) обмене содержанием эмоциональных переживаний в процес­се спокойного общения;

в) в переводе темы разговора;

г) отвлечении от ненужной информации;

д) спокойной реакции на эмоциональные действия соперника.

28. Быстро сходится с людьми, жизнерадостен, легко переключается с одного вида деятельности на другой, но не любит однообразной работы:

а) сангвиник

б) флегматик

в) холерик

г) меланхолик

29. В основе законов аргументации и убеждения лежит:

а) принуждение

б) понимание

в) заинтересованность

г) критика

30. Какое средство невербального общения слушающего поощряет говорящего к продолжению разговора?

а) увеличение дистанции слушающим собеседником

б) очень широкая улыбка

в) заинтересованный взгляд с нечастыми кивками головой

г) частый отвод взгляда в сторону