**1. Дисциплина: ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

**2. Преподаватель: Ремская Е.А.**

**3. Название темы: Дифференцированный зачет (2 часа)**

**4. Задание для прохождения промежуточной аттестации:**

**1. Выполнить тестовое задание, заполнить бланк теста в электронном виде.**

**2. Представить реферат в виде электронного документа или фотографий всех страниц (если не был сдан ранее).**

**5. Бланк теста и реферат (если не был сдан ранее) отправить в электронном виде до 10.04.20 г. (включительно) на электронный адрес** [**Lenarem@bk.ru**](mailto:Lenarem@bk.ru)

**6. ПРИ ОТСУТСТВИИ РЕФЕРАТА ОЦЕНКА СНИЖАЕТСЯ НА 1 БАЛЛ.**

**7. ПРИ ОТСУТСТВИИ «КОНТРОЛЬНОГО СРЕЗА РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ЗА ЯНВАРЬ-МАРТ 2020г.» СТУДЕНТ К ЗАЧЕТУ НЕ ДОПУСКАЕТСЯ.**

**КОНТРОЛЬНЫЙ ТЕСТ**

**для дифференцированного зачёта**

**по учебной дисциплине ОГСЭ. 02 Психология общения**

**на 2019 – 2020 учебный год**

Инструкция: «Выберите один правильный, по Вашему мнению, ответ».

**1. Общение – это:**

А) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга;

Б) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации;

В) авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям.

**2. Под прямым общением понимается:**

А) включение в процесс общения «дополнительного» участника как посредника, через которого происходит передача информации;

Б) неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отдаляющих во времени получение обратной связи между участниками общения;

В) естественный контакт «лицом к лицу» при помощи вербальных и невербальных средств, когда информация лично передается одним из его участников другому.

**3. Невербальная коммуникация – это:**

А) это сторона общения, состоящая в обмене информацией между индивидами без помощи речевых и языковых средств, представленных в какой-либо знаковой форме;

Б) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;

В) восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов (других людей, самих себя, групп, социальных общностей и т.п.).

**4.По содержанию общение может быть:**

А) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностное;

Б) биологическое, социальное;

В) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное.

**5. Оптико-кинетическая система знаков включает в себя:**

А) включение в речь пауз, других вкраплений, например покашливания, плача, смеха, наконец, сам темп речи;

Б) качество голоса, его диапазон, тональность, фразовые и логические ударения, предпочитаемые конкретным человеком.

В) жесты, мимику, пантомимику.

**6. В структуре общения выделяют … взаимосвязанные стороны общения:**

А) 2;

Б) 3;

В) 4.

**7. «Объективная (объектная) каузальная атрибуция»:**

А) причина приписывается тому, кто совершает поступок;

Б) причина приписывается объекту, на который направлено действие;

В) причина приписывается внешним обстоятельствам.

**8.** **Постижение эмоциональных состояний другого человека, сопереживание при общении – это …**

А) экспрессия;

Б) рефлексия;

В) эмпатия.

**9. Эффективность коммуникации определяется по:**

А) изменениям в знаниях участников общения;

Б) изменениям поведения участников общения;

В) изменениям установок участников общения;

Г) изменениям в самооценке участников общения;

Д) все варианты возможны.

**10. Тип поведения «Приспособление» в конфликтной ситуации – это:**

А)частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта;

Б) такой способ поведения участника конфликта, при котором он готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния;

В) избегание обсуждения конфликтных вопросов и откладывание принятия сложного решения «на потом».

**11.****Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман, демонстрация доброты) – это … общение:**

А)манипулятивное;

Б) деловое;

В) светское.

**12.****Форма познания другого человека, основанная на возникновении к нему положительных чувств, называется …**

А) аттракция;

Б) рефлексия;

В) идентификация.

**13.****Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это … барьеры.**

А) эмоциональные;

Б) смысловые;

В) культурные.

**14. Соотнесите стороны общения и их содержание:**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Коммуникативная сторона | А) процесс восприятия человека человеком |
| 2. Интерактивная сторона | Б) общение как процесс передачи информации |
| 3. Перцептивная сторона | В) общение как взаимодействие партнеров |

**15. Вербальные средства общения являются:**

А) Коммуникативной стороной общения;

Б) Интерактивной стороной общения;

В) Перцептивной стороной общения.

**16.** **Соотнесите виды конфликта и их характеристики:**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Внутриличностный | А) столкновение интересов двух и более людей |
| 2. Межличностный | Б) столкновение интересов двух групп |
| 3. Межгрупповой | В) столкновение противоположно направленных мотивов одной личности |

**17. Механизм восприятия человека через уподобление себя другому человеку, называется...**

А) идентификация

Б) рефлексия

В) стереотипизация

Г) эмпатия

**18. Конфликт, возникающий между преподавателем и обучающимся, называется…**

А) межличностный конфликт

Б) конфликт между личностью и группой

В) внутриличностный конфликт

Г) межгрупповой

**19. Информация в общении передается…**

А) с помощью знаковых систем

Б) с помощью невербальных сигналов

В) с помощью паралингвистических средств

Г) все варианты верны

**20. 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