

**МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ  
ТАДЖИКИСТАН  
МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ»  
Факультет русской филологии, журналистики и медиатехнологий  
Кафедра педагогики, психологии и методики преподавания**

«УТВЕРЖДАЮ»

«29 11 2024 г.

Заведующий кафедрой  
педагогика, психологии и  
методики преподавания

 Кадырова М.Б.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
по учебной дисциплине (модулю)

«Психология общения»

Специальность - 33.02.01 Фармация

Программа подготовки специалистов среднего звена

Квалификация: фармацевт

Форма обучения - очная

Душанбе – 2024

**ПАСПОРТ  
ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

по дисциплине (модулю) «Психология общения»

№ п/п	Контролируемые разделы, темы, модули	Формируемые компетенции	Оценочные средства		
			Кол-во тестовых заданий	Другие оценочные средства	
				Вид	Кол-во
1.	Введение в психологию общения	ОК-04, ОК-05, ОК-06	16	Перечень вопросов для коллоквиума, Разноуровневые задачи	1 2
2.	Проблема общения в истории философии и культуры	ОК-04, ОК-05, ОК-06	9	Перечень вопросов для коллоквиума, Разноуровневые задачи	1 2
3.	Теоретические подходы к проблеме общения в отечественной психологии	ОК-04, ОК-05, ОК-06	15	Перечень вопросов для коллоквиума, Разноуровневые задачи	1 2
4.	Деятельность и общение как объект научного исследования	ОК-04, ОК-05, ОК-06	9	Перечень вопросов для коллоквиума, Разноуровневые задачи	1 4
5.	Структура общения	ОК-04, ОК-05, ОК-06	16	Перечень вопросов для коллоквиума, Разноуровневые задачи	1 4
6.	Проблема онтогенеза общения	ОК-04, ОК-05, ОК-06	10	Перечень вопросов для коллоквиума, Разноуровневые задачи	1 4
7.	Психолого-педагогические аспекты общения	ОК-04, ОК-05, ОК-06	15	Перечень вопросов для коллоквиума, Разноуровневые задачи	1 4
8.	Программы обучения общению	ОК-04, ОК-05, ОК-06	10	Перечень вопросов для коллоквиума, Разноуровневые задачи	1 4
Всего:			100		86

**МОУ ВО «РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ» (СЛАВЯНСКИЙ)  
УНИВЕРСИТЕТ»  
КАФЕДРА ПЕДАГОГИКИ, ПСИХОЛОГИИ И МЕТОДИКИ  
ПРЕПОДАВАНИЯ**

**ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ КОЛЛОКВИУМА  
по дисциплине (модулю) «Психология общения»**

**Формируемые компетенции**

Коды компетенции	Результаты освоения ООП Содержание компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Вид оценочного средства
ОК-04	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами	<b>Умения:</b> организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности <b>Знания:</b> психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности	Коллоквиум  Разноуровневые задачи и задания  Тест
ОК-05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	<b>Умения:</b> грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе <b>Знания:</b> особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений	Коллоквиум  Разноуровневые задачи и задания  Тест
ОК-06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения	<b>Умения:</b> описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения <b>Знания:</b> сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения	Коллоквиум  Разноуровневые задачи и задания  Тест

**Коллоквиум** – форма учебного занятия, понимаемая как беседа преподавателя с учащимися с целью активизации знаний.

Коллоквиум представляет собой мини-экзамен, проводимый с целью проверки и оценки знаний студентов после изучения большой темы или раздела в форме опроса или опроса с билетами.

Коллоквиум может проводиться в устной или письменной форме.

1. Значение курса «психология общения» в подготовке психолога.
2. Место проблемы общения среди других направлений психологии.
3. Специфика предмета психологии общения.
4. Деловое общение, этапы ведения переговоров.
5. Специфика метода психологии общения.
6. Трехкомпонентная структура общения.
7. Первые отечественные разработки по проблемам общения.
8. Критерии классификации видов общения.
9. Позиции в общении («пристройки», «эго-состояния» личности)
10. Невербальные средства общения и их значение.
11. Распространенные типы общения.
12. Общение как коммуникативное воздействие.
13. Общение в контексте обучения и воспитания.
14. Социально-психологические механизмы общения.
15. Возможности и границы межличностного взаимопонимания.
16. Каузальная атрибуция и ее значение в психологии общения.
17. Стиль педагогического общения.
18. Специфика общения лектора с аудиторией.
19. Радио-телевизионная речь как вид общения.
20. Особенности общения по радио и телевидению

### **Критерии оценки:**

- оценка **«отлично»** выставляется студенту, если:

- 1) полно и аргументированно отвечает по содержанию задания;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные;
- 3) излагает материал последовательно и правильно.

- оценка **«хорошо»**, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.

- оценка **«удовлетворительно»**, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

- оценка **«неудовлетворительно»**, если

студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал; отмечаются такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

- оценка «**зачтено**» выставляется студенту, если

Полное верное решение. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Получен правильный ответ. Ясно описан способ решения.

- оценка «**не зачтено**»

Решение неверное или отсутствует

Составитель \_\_\_\_\_ (подпись)

**МОУ ВО «РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ» (СЛАВЯНСКИЙ)  
УНИВЕРСИТЕТ»**

**КАФЕДРА ПЕДАГОГИКИ, ПСИХОЛОГИИ И МЕТОДИКИ  
ПРЕПОДАВАНИЯ**

**РАЗНОУРОВНЕВЫЕ ЗАДАЧИ**

по дисциплине (модулю) «Психология общения»

**Формируемые компетенции**

Коды компетенции	Результаты освоения ООП Содержание компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Вид оценочного средства
ОК-04	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами	<b>Умения:</b> организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности <b>Знания:</b> психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности	Коллоквиум  Разноуровневые задачи и задания  Тест
ОК-05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	<b>Умения:</b> грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе <b>Знания:</b> особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений	Коллоквиум  Разноуровневые задачи и задания  Тест
ОК-06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения	<b>Умения:</b> описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения <b>Знания:</b> сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения	Коллоквиум  Разноуровневые задачи и задания  Тест

1. Пути преодоления социально-психологических барьеров общения.
2. Проблема онтогенеза общения.
3. Общение и психическое развитие ребенка.
4. Общение детей с взрослыми и сверстниками.

5. Проблемы и задачи исследования речи у детей.
6. Развитие эмоций в ходе общения с взрослыми в первом году жизни.
7. Рефлексивная сторона общения и ее роль в формировании ПВК психолога.
8. Программа обучения общению (СПТ, АСПОО).
9. Пути и способы развития компетентности в общении.
10. Общение как обмен информацией.
11. Общение как взаимодействие.
12. Типы взаимодействий.
13. Групповая дискуссия основной метод тренинговой группы.
14. Общая характеристика различных форм групповой дискуссии. Этапы групповой дискуссии.
15. Общая характеристика структуры общения.
16. Проблема каузальной атрибуции в социальной перцепции.
17. Механизмы взаимопонимания в процессе общения.
18. Общение как межличностное восприятие.
19. Эффекты социальной перцепции.
20. Смысловая структура публичного выступления.
21. Значение курса «психология общения» в подготовке психолога.
22. Место проблемы общения среди других направлений психологии.
23. Специфика предмета психологии общения.
24. Деловое общение, этапы ведения переговоров.
25. Специфика метода психологии общения.
26. Трехкомпонентная структура общения.
27. Первые отечественные разработки по проблемам общения.
28. Критерии классификации видов общения.
29. Позиции в общении («пристройки», «эго-состояния» личности)
30. Невербальные средства общения и их значение.
31. Распространенные типы общения.
32. Общение как коммуникативное воздействие.
33. Общение в контексте обучения и воспитания.
34. Социально-психологические механизмы общения.
35. Возможности и границы межличностного взаимопонимания.
36. Каузальная атрибуция и ее значение в психологии общения.
37. Стил педагогического общения.
38. Специфика общения лектора с аудиторией.
39. Радио-телевизионная речь как вид общения.
40. Особенности общения по радио и телевидению.

**Критерии оценки:**

- оценка **«отлично»** выставляется студенту, если:

- 1) полно и аргументированно отвечает по содержанию задания;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные;
- 3) излагает материал последовательно и правильно.

- оценка **«хорошо»**, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.

- оценка **«удовлетворительно»**, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

- оценка **«неудовлетворительно»**, если студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал; отмечаются такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

- оценка **«зачтено»** выставляется студенту, если

Полное верное решение. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Получен правильный ответ. Ясно описан способ решения.

- оценка **«не зачтено»**

Решение неверное или отсутствует

Составитель \_\_\_\_\_

(подпись)

**МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ)  
УНИВЕРСИТЕТ  
ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНЫЙ ФАКУЛЬТЕТ  
КАФЕДРА ПЕДАГОГИКИ, ПСИХОЛОГИИ И МЕТОДИКИ  
ПРЕПОДАВАНИЯ**

**«Психология общения»**

Направление подготовки - 33.02.01 «Фармация»

Программа подготовки – базовая

Форма подготовки - очная

Уровень подготовки – специалист среднего звена среднего  
профессионального образования

Утверждено на заседании кафедры  
педагогике, психологии и  
методике преподавания  
протокол № от « » августа 2024 г.  
Заведующий кафедрой Кадырова М.Б.

**Тестовые задания  
Формируемые компетенции**

Коды компетенции	Результаты освоения ООП Содержание компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Вид оценочного средства
Коды компетенции	Результаты освоения ООП Содержание компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Вид оценочного средства
ОК-04	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами	<b>Умения:</b> организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности <b>Знания:</b> психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности	Коллоквиум  Разноуровневые задачи и задания  Тест

ОК-05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	<b>Умения:</b> грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе <b>Знания:</b> особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений	Коллоквиум  Разноуровневые задачи и задания  Тест
ОК-06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения	<b>Умения:</b> описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения <b>Знания:</b> сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения	Коллоквиум  Разноуровневые задачи и задания  Тест

### 1. Общение это-

- А) Взаимодействие людей, не имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности.
- Б) Взаимодействие людей, имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности.
- В) Отношение к поступающей информации.

### 2. Стили общения бывают:

- А)Ритуальный.
- Б)Манипулятивный.
- В)Иронический.
- Г) Астенический.
- Д) Либеральный.

### 3. Из скольких действий организуется структура акта общения:

- А)12.
- Б)13.
- В)15.
- Г)14.
- Д) 17.

### 4. Содержание общения:

- А)Передача от человека к человеку информации.
- Б)Восприятие партнерами по общению друг друга.
- В)Ориентация в коммуникативной ситуации.

Г)Взаимооценка партнерами по общению друг друга.

Д)Взаимодействие партнеров друг с другом.

**5. Функции общения:**

А)Инструментальная.

Б)Интегративная.

В)Деловая.

Г)Трансляционная.

Д)Экспрессивная.

**6. Виды общения:**

А)Формальное.

Б)Деловое.

В)Спор.

Г)Духовное.

Д)Светское.

**7. Структура делового общения состоит из:**

А)Коммуникативной стороны.

Б)Интерактивной стороны.

В)Перцептивной стороны.

Г)Субъективной стороны.

**8. Стил ь общения это:**

А)Индивидуально-психологические особенности взаимодействия между людьми.

Б)Индивидуально-типологические особенности между людьми.

В)Индивидуально-субъективные особенности между людьми.

**9. Механизм общения включает в себя:**

А)Заражение.

Б)Внушение.

В)Убеждение.

Г)Принуждение.

Д)Копирование.

**10. Барьеры восприятия в общении бывают:**

А)Эстетический барьер.

Б)Барьер «возраста».

В)Состояние здоровья.

Г)Некомпетентность.

Д)Барьер «боязни контактов».

**1А)Невербальные средства общения являются:**

А)Интерактивной стороной общения.

Б)Перцептивной стороной общения.

В)Коммуникативной стороной общения.

**1Б)Невербальное поведение-это:**

А)Открытые социально-психологические и индивидуально психологические характеристики личности.

Б)Скрытые для непосредственного наблюдателя социально- психологические и индивидуально психологические характеристики личности.

**1В)Невербальные средства общения:**

- А)Кинесика.
- Б)Дистанция.
- В)Такесика.
- Г)Проксемика.
- Д)Рукопожатие.

**14.Трактовка «взгляда в сторону означает:**

- А)Страх и желание уйти.
- Б)Не понял, повтори.
- В)Пренебрежение.
- Г)Хочу подчинить себе.

**15. Жесты и позы защиты:**

- А)Пощипывание переносицы.
- Б)Потирание лба.
- В)Руки, скрещенные на груди.
- Г)Сжимание пальцев в кулак.

**16. Просодика-это:**

- А)Динамические прикосновения в форме рукопожатия, похлопывания, поцелуя.
- Б)Название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голосового тона, тембр голоса, сила ударения.
- В)Зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняемые выразительно-регулятивную функцию.

**17. Трактовка доминирующего рукопожатия:**

- А)Рука снизу, ладонь развернута вверх.
- Б)Рука партнеров в одинаковом положении.
- В)Рука сверху, ладонь развернута вниз.

**18. Один из первых ученых, который изучал пространственную структуру общения:**

- А)Р. Экслейн.
- Б)Л.Винтере.
- В)Э. Холл.
- Г)А. Шефлен.

**19. Социальная дистанция общения варьируется на расстоянии от:**

- А)45-120 см..
- Б)400-750 см..
- В)От 120 до 400 см

**20. Невербальное поведение личности:**

- А)Создает образ партнера по общению.
- Б)Выражает взаимоотношения партнеров по общению. В)Является индикатором актуальных психических состояний личности.
- В)Выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального общения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного.
- Г)Выступает в качестве показателя статусных отношений.

**21.Вербальные средства общения являются:**

- А)Коммуникативной стороной общения.
- Б)Интерактивной стороной общения.
- В)Перцептивной стороной общения.

**22.К вербальным средствам общения относят:**

- А)Мимика.
- Б)Слова.
- В)Жесты.

**23.Величина потери информации определяется:**

- А)Общим несовершенством человеческой речи.
- Б)Невозможностью полно и точно воплотить мысли в словесные формы.
- В)Наличием или отсутствием доверия к собеседнику.
- Г)Эмоциями.
- Д)Совпадением или несовпадением словарного запаса и др.

**24. Итоговое восприятие информации:**

- А)80%
- Б)70%
- В)30-40%
- Г)10-20%.

**25. Ораторское искусство предполагает:**

- А)Умение точно формулировать свои мысли.
- Б)Излагать их доступным для собеседника языком.
- В)Ориентироваться в обществе на реакцию собеседника.

**26. Речь в деловом общении направлена на:**

- А)То, чтобы убедить собеседника в своей точке зрения и склонить к сотрудничеству.
- Б)То, чтобы дать понять собеседнику, что его точка зрения не актуальна в данном случае.

**27. Убедительность определяется:**

- А)Психологическими факторами.
- Б)Самой атмосферой беседы, которая может быть благоприятной или неблагоприятной, доброжелательной или недоброжелательной.
- В)Культура слов.

**28. Из чего складывается речевая структура:**

- А)Словарный запас.
- Б)Точная передача мысли посредством слова.
- В)Просторечием.
- Г)Чистота речи.
- Д)Правильное произношение слов.

**29. Виды слушания:**

- А)Нерефлексивное пассивное.
- Б)Рефлексивное активное.
- В)Продуктивное.

**30. Составные части языка:**

- А)Литературный язык.
- Б)Просторечие.
- В)Профессиональная лексика.
- Г)Нормативная лексика.

**31. Основные этапы деловой беседы:**

- А) Планирование беседы.
- Б) Информирование партнеров.
- В) Аргументирование выдвигаемых положений.
- Г) Принятие решений.
- Д) Завершение беседы.

**32. Задачи, решаемые на начальном этапе беседы:**

- А) Установление контакта с собеседником.
- Б) Создание благоприятной атмосферы для беседы.
- В) Привлечение внимания к цели и теме разговора.
- Г) Пробуждение интереса собеседника.
- Д) Принятие решения.

**33. Принципы поведения деловой беседы:**

- А) Рациональность.
- Б) Метод прямого подхода.
- В) Понимание.
- Г) Внимание.
- Д) Комплексность.

**34. К коммуникативным навыкам в деловой беседе относят:**

- А) Активное слушание.
- Б) Пассивное слушание.
- В) Формулирование.
- Г) Постановка а.

**35. Основой внутреннего диалога является:**

- А) Ответ.
- Б) Дискуссия.
- В).
- Г) Размышление.

**36. ы внешнего диалога бывают:**

- А) Информационными.
- Б) Зеркальными.
- В) Эстафетными.
- Г) Риторическими.
- Д) Правильными.

**37. Какие контакты необходимо установить оратору со слушателями во время публичных выступлений:**

- А) Личностный.
- Б) Эмоциональный.
- В) Аргументированный.
- Г) Познавательный.
- Д) Аудиторный.

**38. Что такое аргументация:**

- А) Способ убеждения кого-либо посредством значимых логических доводов.
- Б) Способ восприятия значимых логических доводов.
- В) Возможность довести до собеседника значимые логические доводы.
- Г) Способность донести до собеседника значимые логические доводы.

Д)Способ общения.

**39. Какие можно выделить правильные способы, чтобы начать беседу:**

А)Метод снятия напряжения.

Б)Метод зацепки.

В)Метод риторических ов.

Г)Метод открытых ов.

Д)Метод прямого подхода.

**40. Выберите правильное поведение в конфликтной ситуации:**

А)Приспособление.

Б)Компромисс.

В)Сотрудничество.

Г)Игнорирование.

Д)Уход.

**41.Как можно повлиять на партнера во время переговоров:**

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

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

В)Копировать жесты собеседника и принимать позу подражания.

Г)Использовать способ привлечения внимания собеседника.

Д)Использовать противоположные жесты и позу.

**42. Основные принципы грамотного телефонного общения:**

А)Положительные эмоции.

Б)Хорошее настроение собеседника.

В)Жаргон.

Г)Четкость и правильность произношения слов.

Д)Нецензурное общение.

**43. Наиболее распространенные ошибки в телефонном общении:**

А)Цель не конкретизируется.

Б)Неправильно выбрано время для разговора.

В)Излишняя эмоциональная насыщенность.

Г)Длительные телефонные переговоры.

Д)Использование жестов.

**44. Наиболее распространенная форма общения в деловой переписке:**

А)Товарищ.

Б)Уважаемый.

В)Гражданин.

**45. Какими могут быть методы учителя направленные на организацию порядка и дисциплины в классе?**

А)Убеждение.

Б)Требование.

В)Воззрение.

Г)Запрос.

Д)Внушение.

**46. Из каких сторон состоит структура общения?**

А)Коммуникативная

Б)Интерактивная

3. Перцептивная

Г)Пассивная.

Д)Активная.

**47. Что является главным средством человеческого общения?**

А)Знаки.

Б)Язык

3. Жесты.

Г)Мимика.

Д)Движение.

**48. Виды общения?**

А)Вербальное

Б)Рациональное.

3. Достоверное.

Г)Невербальное

Д)Косвенное.

**49. Что является основными механизмами в познании человека?**

А)Идентификация

Б)Эмпатия

3. Рефлексия

Г)Инверсия.

Д)Метонимия.

**50. Способы воздействия партнеров друг на друга?**

А)Заражение

Б)Внушение

3. Убеждение

Г)Эмпатия.

Д)Подражание.

**51. Какие бывают виды контрсуггестии, которые встают на пути коммуникации?**

А)Избегание

Б)Авторитет

3. Убеждение.

Г)Непонимание

Д)Эффект ореола.

**52. Какие элементы невербального общения можно выделить?**

А)Позы, жесты, мимика

Б)Паралингвистика

3. Проксемика

Г)Контакт глаз

Д)Эмпатия.

**53. Что включает в себя паралингвистика или просодика?**

А)Особенности произношения

Б)Тембр голоса

3. Темп речи

Г)Слова.

Д)Паузы между словами.

**54. О чем могут сообщить невербальные средства общения?**

- А) Указать собеседнику на особенно важные моменты сообщения
  - Б) Свидетельствуют об отношении к собеседнику
3. Дают возможность судить о человеке, о его состоянии в данный момент, о его психологических качествах.
- Г) Могут дополнить содержание высказывание
  - Д) О характере речи.

**55. Какие системы специальных знаков-символов выработаны людьми в рамках невербального общения?**

- А) Знаки управления движением транспорта
- Б) Форменная одежда
- В) Знаки отличия
- Г) Звуковая речь.
- Д) Награды.

**56. Какие жесты свидетельствуют об искренности и желании говорить откровенно?**

- А) Раскрытые руки
- Б) Расстегивание пиджака
- В) Закладывание рук за спину с обхватом запястья.
- Г) Расхаживание по комнате.
- Д) Закладывание рук за голову.

**57. Что может послужить знаком того, что собеседник расстроен и пытается взять себя в руки?**

- А) Раскрытые руки.
- Б) Расстегивание пиджака.
- В) Закладывание рук за спину с обхватом запястья
- Г) Расхаживание по комнате.
- Д) Закладывание рук за голову.

**58. В каких формах реализуется деловое общение?**

- А) Деловая беседа
- Б) Деловые переговоры
- В) Деловая переписка.
- Г) Деловые совещания
- Д) Публичные выступления.

**59. Основные этапы деловой беседы?**

- А) Начало беседы и информирование партнеров
- Б) Аргументирование выдвигаемых положений
- В) Принятие решения
- Г) Аргументирование принятых решений.
- Д) Завершение беседы.

**60. Какие важные функции выполняет деловая беседа?**

- А) Взаимное общение работников из одной деловой сферы
- Б) Совместный поиск, выдвижение и оперативная разработка рабочих идей и замыслов
- В) Контроль и координация уже начатых деловых мероприятий
- Г) Поддержание деловых контактов и стимулирование деловой активности.
- Д) Выработка стратегии поведения в конфликтных ситуациях.

**61. Какие можно выделить правильные способы начать беседу?**

- А)Метод снятия напряжения
- Б)Метод зацепки
- В)Метод риторических ов.
- Г)Метод открытых ов.
- Д)Метод прямого подхода.

**62. Что такое аргументация?**

- А)Способ убеждения кого-либо посредством значимых логических доводов
- Б)Способ восприятия значимых логических доводов.
- В)Возможность донести до собеседника значимые логические доводы.
- Г)Способность донести до собеседника значимые логические доводы.
- Д)Способ общения.

**63. От каких обстоятельств зависит ситуация во время переговоров?**

- А)Отношение ведущих переговоров с их группами
- Б)Язык, на котором говорят участники переговоров.
- В)Того, как сидят участники переговоров
- Г)Присутствие зрителей
- Д)Ход переговоров.

**64. Каковы функции языка в общении?**

- А)Коммуникативная и познавательная
- Б)Аккумулятивная, конструктивная
- 3. Эмоциональная, контактоустанавливающая, этническая
- Г)Психологическая.
- Д)Реорганизационная.

**65. Чем отличается официально-деловой стиль речи?**

- А)Точностью
- Б)Обезличенностью
- 3. Стандартностью
- Г)Отвлеченностью.
- Д)Тенденциями к стереотипам.

**66. Чем отличается научный стиль речи?**

- А)Отвлеченностью
- Б)Обобщенностью
- 3. Подчеркнутой логичности и связными выражениями
- Г)Точностью.
- Д)Стандартностью.

**67. Чем отличается публицистический стиль речи?**

- А)Экспрессивностью
- Б)Эмоциональностью
- 3. Наличием гибкого стандарта
- Г)Точностью.
- Д)Отвлеченностью.

**68. Барьеры восприятия и понимания?**

- А)Эстетический
- Б)Социальный
- 3. Барьер отрицательных эмоций

Г) Психологическая защита

Д) Психологическая атака.

**69. В структуру речевого общения входят?**

А) Значение и смысл слов, фраз.

Б) Речевые звуковые явления.

В) Выразительные качества голоса.

Г) Замедление в ускорение речи.

**70. Выразительные качества голоса — это?**

А) Характерные специфические звуки, возникающие при общении.

Б) Разделительные звуки.

В) Нулевые звуки.

Г) Интонационные звуки.

Д) Интервальные звуки.

**71. Что такое коммуникация?**

А) Процесс взаимодействия, ведущий к пониманию информации.

Б) Процесс двустороннего обмена информацией, ведущей к взаимному пониманию.

В) Процесс двустороннего взаимодействия, ведущий к пониманию поступающей информации.

**72. Коммуникативная компетентность - это?**

А) Способность устанавливать необходимые контакты с другими людьми.

Б) Способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми для лучшего взаимодействия.

В) Способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми.

**73. Причинами плохой коммуникации могут быть?**

А) Стереотипы.

Б) Предвзятые представления.

В) Отсутствие взаимоуважения.

Г) Плохие отношения между людьми.

Д) Отсутствие внимания и интереса собеседника.

**74. Выберите виды контрсуггестии?**

А) Избегание.

Б) Сопротивление.

В) Авторитет

Г) Непонимание.

**75. К какому виду аудитории относится группа студентов, разбирающая с преподавателем кейс?**

А) Активная группа.

Б) Пассивная.

В) Нейтральная.

**76. На какие группы можно распределить всех людей, с которыми мы входим в контакт?**

А) Знакомые.

Б) Друзья.

В) Близкие люди.

Г)Коллеги.

**77. Какие формы общения существуют?**

А)Межличностное.

Б)Деловое.

В)Публичное выступление.

Г)Общение через электронные средства.

Д)Общение с друзьями и близкими.

**78. При каких формах общения обсуждаются темы, возникающие спонтанно?**

А)Деловое обсуждение.

Б)Непринужденные беседы.

**79. Каких способов рекомендуется придерживаться при общении через электронную почту?**

А)Получение выгоды, которая дает задержка обратной связи.

Б)Включение тех же формулировок, которые были получены.

В)Принятие во внимание отсутствие значимых невербальных сигналов.

Г)Отсутствие тайны переписки.

Д)Никаких.

**80. Для чего мы используем язык?**

А)Чтобы определять, обозначать, характеризовать и ограничивать.

Б)Для пробы на вкус.

В)Для обсуждения вещей, лежащих вне нашего непосредственного опыта;

Г)Чтобы говорить о языке.

**81.Какое отношение существует между языком и значение?**

А)Выбираем правильное слово.

Б)Люди истолковывают вложенный в него смысл верно.

В)Перевод слов.

**82. Что такое денотация?**

А)Положение слова в предложении и расположенные вокруг него слова.

Б)Прямое точное значение, которое языковое сообщество формально приписывает слову.

**83. Что представляет собой процесс слушания?**

А)Выбор и концентрацию на конкретных стимулах из всего множества стимулов, достигающих наших органов чувств.

Б)Направленное восприятие слуховых и зрительных стимулов и приписывания им значения.

**84. Перечислите аспекты слушания:**

А)Сосредоточение.

Б)Понимание.

В)Запоминание.

Г)Оценка.

Д)Взвешивание.

**85. Деловое общение можно условно разделить на:**

А)Прямое.

Б)Косвенное.

3. Опосредованное.

**86. Какие существуют способы начала беседы («правильные дебюты»)?**

- А)Метод снятия напряжения.
- Б)Метод зацепка.
- 3. Метод координации.
- Г)Метод прямого подхода.

**87. Основными этапами деловой беседы являются?**

- А)Начало беседы.
- Б)Аргументирование выдвигаемых положений.
- В)Информирование партнеров.
- Г)Принятие решения.
- Д)Подведение итогов.

**88. На стадии начала беседы ставятся следующие задачи?**

- А)Установить контакт с собеседником.
  - Б)Создать благоприятную атмосферу для беседы.
  - В)Подготовить тему для обсуждения.
  - Г)Определить степень важности беседы.
  - Д)Привлечь внимание к теме разговора.
6. Пробудить интерес.

**89. Какая формулировка высказывает явное и глубокое возражение?**

- А)В данном случае вы совершенно не правы!
- Б)В данном случае вы возможно не правы!
- В)Может быть, в данном высказывании вы и не правы?

**90. На деловом совещании идет обсуждение возможности увеличения объема продаж. Кто-то один не согласен с мнением большинства, что ведет к возникновению конфликта в группе. Какого именно?**

- А)Межличностного.
- Б)Между личностью и группой.
- В)Межгрупповой.

**91.Высказывание «Плохой мир лучше, чем хорошая война» свойственно кому?**

- А)Практику.
- Б)Собеседнику.
- 3. Мыслителю.

**92. Какие существуют основные группы ов?**

- А)Конкретизирующие ы.
- Б)Закрытые ы.
- В)Открытые ы.
- Г)Риторические ы.

**93. Высказывание «Тебе очень идет этот цвет» это?**

- А)Лесть.
- Б)Комплимент.
- В)Похвала.

**94. Выделяют следующие зоны дистанции в человеческом контакте:**

- А)Интимная зона.
- Б)Личная, или персональная зона.
- В)Социальная зона.

Г)Индивидуальная зона.

Д)Публичная зона.

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

А)45-120 см.

Б)50-100 см.

В)45-110 см.

Г)60-120 см.

**96. На какие группы можно разбить жесты?**

А)Жесты — иллюстраторы.

Б)Жесты – регуляторы.

В)Жесты — эмблемы.

Г)Жесты – адапторы.

Д)Жесты — аффекторы.

6. Жесты — указатели.

**97. Каков размер социальной зоны?**

А)100-300 см.

Б)120-400 см.

В)110- 400 см.

Г)120-350 см.

**98. Что относят к невербальным средствам общения?**

А)Мимику.

Б)Жесты.

В)Движения.

Г)Позу.

Д)Взгляд.

**99. Какому национальному стилю ведения деловых переговоров**

**принадлежит хороший настрой на переговоры, энергичность, внешнее проявление дружелюбия и открытость?**

А)Китайский стиль.

Б)Французский стиль.

В)Английский стиль.

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

А)Для установления контакта с аудиторией.

Б)Для снятия барьера страха.

В)Для устранения всех сомнений.

**101. Предметом делового общения является ...**

А) интерес

Б) конфликт

В) дело

**102. Информационно-коммуникативная функция общения заключается ...**

А) в восприятии и понимании другого человека

Б) в любом виде обмена информацией между участниками общения

В) в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия

**103. Что входит в классификацию невербальных средств общения?**

- А) кинесика
- Б) патетика
- В) проксемика

**104. Что не относится к невербальным средствам общения?**

- А) походка
- Б) пауза
- В) просьба

**105. Какие невербальные средства общения входят в группу кинетических?**

- А) мимика
- Б) беседа
- В) визуальный контакт

**106. Зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении, – это ...**

- А) кинесические средства общения
- Б) просодические средства общения
- В) такесические средства общения

**107. Просодические средства общения связаны с (со) ...**

- А) прикосновением
- Б) тембром голоса
- В) взглядом

**108. Что не относится к такесическим средствам общения?**

- А) рукопожатия
- Б) похлопывание по плечу
- В) движения руками (жесты)

**109. 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

**110. Доминирующее рукопожатие – это значит ...**

- А) рука сверху, ладонь развернута вниз
- Б) рука снизу, ладонь развернута вверх
- В) обе ладони находятся в вертикальном положении
- Г) прямая рука, ладонь находится в горизонтальном положении

**111. Противоречие между жестами и смыслом высказывания является свидетельством ...**

- А) забывчивости
- Б) лжи
- В) враждебности

**112. Обсуждение с целью заключения соглашения по какому-либо у как в рамках сотрудничества, так и в условиях конфликта – это ...**

- А) интервью
- Б) деловая беседа
- В) деловые переговоры

**113. К особенностям деловых переговоров относят ...**

- А) взаимозависимость участников переговоров

- Б) разнородность интересов сторон
- В) обострение отношений с партнерами

**114. Стратегии ведения переговоров – это ...**

- А) позиционный торг
- Б) разрешение сложившегося конфликта
- В) взаимный учет интересов участников

**115. Какой стиль позиционного торга предполагает стремление твердо придерживаться выбранной позиции с возможными минимальными уступками?**

- А) мягкий
- Б) средний
- В) жесткий

**116. Перед началом переговоров необходимо согласовать процедурные вы.**

К ним относятся:

- А) повестка дня
- Б) порядок принятия решений
- В) этапы ведения переговоров

**117. Успех переговоров определяет ...**

- А) знание предмета обсуждения
- Б) владение техникой ведения переговоров
- В) умение перебивать собеседника

**118. Стадии переговорного процесса – это ...**

- А) подготовка к переговорам
- Б) оценка внешности партнеров по переговорам
- В) анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей
- Г) процесс переговоров

**119. Основная функция речевого этикета – ...**

- А) переход к внешней речи
- Б) снятие агрессии
- В) передача смысла высказывания

**120. Конфликт между производственными требованиями и ценностями, с одной стороны, и желаниями сотрудника, с другой, – это ...**

- А) конфликт внутриличностный
- Б) конфликт межличностный
- В) конфликт между организациями или группами

**121. Конфликт между рядовыми сотрудниками, не находящимися в подчинении друг к другу, – это ...**

- А) конфликт по горизонтали
- Б) конфликт по вертикали
- В) конфликт смешанного типа

**122. Наиболее распространенные типы конфликтов – ...**

- А) конфликты по горизонтали
- Б) конфликты по вертикали
- В) конфликты смешанного типа

**123. К позитивным функциям конфликта относятся ...**

- А) получение новой информации об оппоненте

- Б) чрезмерное увлечение конфликтным взаимодействием в ущерб работе
- В) стимулирование к изменениям и развитию

**124. Конфликт, приводящий к негативным, часто разрушительным действиям – это конфликт ...**

- А) конструктивный
- Б) деструктивный
- В) объективный

**125. Какие действия могут привести к нарастанию конфликта?**

- А) силовое давление
- Б) уговоры
- В) невмешательство

**126. Конструктивное разрешение конфликта зависит от ...**

- А) адекватности восприятия конфликта
- Б) открытости и эффективности общения
- В) количества отрицательных эмоций

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

- А) конкуренции
- Б) сотрудничества
- В) компромисса
- Г) приспособления

**128 Стиль поведения в конфликтной ситуации, при котором стороны стремятся к одностороннему выигрышу, к победе – это стиль ...**

- А) компромисса
- Б) конкуренции и соперничества
- В) сотрудничества
- Г) уклонения

**129. Формула Лассуэлла включает:**

- А) источник информации и передатчик;
- Б) каналы связи;
- В) место назначения и приемник;
- Г) источник шума;
- Д) все ответы верны;
- Е) все ответы неверны.

**130. Эффект ореола – это:**

- А) свечение над головой святых;
- Б) приписывание другому человеку определенных качеств;
- В) галлюцинации;
- Г) все ответы неверны.

**131. Способность понимать и оценивать других людей зависит от:**

- А) познавательных особенностей личности;
- Б) темперамента;
- В) характера;
- Г) эмоций.
- Д) все ответы верны

**132. Барьеры в общении – это:**

- А) различия в особенностях личности;
- Б) препятствия на пути к психологическому контакту;
- В) неправильная речь;
- Г) незнание правил общения.

**Итоговая система оценок по кредитно-рейтинговой системе с использованием буквенных символов**

<b>Оценка по буквенной системе</b>	<b>Диапазон соответствующих наборных баллов</b>	<b>Численное выражение оценочного балла</b>	<b>Оценка по традиционной системе</b>
<b>A</b>	10	95-100	Отлично
<b>A-</b>	9	90-94	
<b>B+</b>	8	85-89	Хорошо
<b>B</b>	7	80-84	
<b>B-</b>	6	75-79	
<b>C+</b>	5	70-74	Удовлетворительно
<b>C</b>	4	65-69	
<b>C-</b>	3	60-64	
<b>D+</b>	2	55-59	
<b>D</b>	1	50-54	
<b>Fx</b>	0	45-49	Неудовлетворительно

Составитель \_\_\_\_\_  
(подпись)