

Приложение 2
к рабочей программе дисциплины
ОГСЭ. 05 Психология общения

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

ОГСЭ 05. ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

по специальности:
38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Тест для проведения дифференцированного зачета

1. *Процесс, который называется общением?*

а) Множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации.

б) Процесс взаимодействия субъектов (общностей или личностей), в котором происходит обмен информацией, опытом, способностями и результатами деятельности.

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. *Форма познания иного человека, основанная на возникновении к нему положительных чувств, называется:*

а) Аттракция

б) Идентификация

в) Рефлексия

г) Коммуникация

3. *Сторона общения, которая означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установлению на этой почве взаимопонимания:*

а) перцептивная;

б) коммуникативная;

в) интерактивная;

г) нейтральная.

4. *Стиль общения, позволяющий участникам общения чувствовать себя личностью:*

а) либеральный;

б) индивидуальный;

в) демократический;

г) авторитарный.

5. *По содержанию общение может быть разделено на следующие виды:*

а) материальное, моральное, мотивационное, светское, деятельностьное;

б) кондиционное, социальное, духовное, манипулятивное, материальное;

в) прямое, косвенное, деловое, мотивационное, деятельностьное;

г) материальное, мотивационное, кондиционное, когнитивное, деятельностьное.

6. *Общение по правилу «Соблюдай интересы другого, не порицай другого, избегай возражений, будь доброжелательным и приветливым» называется:*

а) личностным;

- б) светским;
- в) примитивным;
- г) деловым.

7. *Выражения, которые характеризуют речь:*

- а) психологическая деятельность, которая проявляется как процесс общения с помощью слов;
- б) средство хранения и передачи познавательного и социального опыта многих поколений;
- в) общение, направленное на передачу мыслей, выражение чувств и воли посредством языка;
- г) средство подавления эмоций в ходе общения.

8. *Уровень общения, в процессе которого один из партнеров подавляет другого, называется:*

- а) манипулятивным;
- б) высшим;
- в) примитивным;
- г) деловым.

9. *Исследованиями установлено, что в процессе общения лучше всего сообщение усваивается через:*

- а) текстовую форму;
- б) слова;
- в) интонацию;
- г) мимику и жесты.

10. *Умение и желание выражать свою точку зрения и готовность учитывать позиции других характеризует:*

- а) открытую стратегию общения;
- б) ролевую стратегию общения;
- в) диалогическую стратегию общения;
- г) личностную стратегию общения.

11. *Слово «коммуникация» в переводе с латыни означает:*

- а) частное, не разделяемое ни с кем;
- б) общее, разделяемое со всеми;
- в) целое, не делимое на части;
- г) особенное, не похожее на других.

12. *Стилистический барьер общения возникает:*

- а) из-за непонятной или неправильной логики рассуждений;
- б) из-за невнятной речи;
- в) из-за неприязни или недоверия к коммуникатору.
- г) из-за несоответствия стиля речи и ситуации общения;

13. *Невербальные средства общения являются:*

- а) перцептивной стороной общения;
- б) интерактивной стороной общения
- в) коммуникативной стороной общения;
- г) пассивной стороной общения

14. *Кинесика — это:*

- а) выразительные движения, проявляющиеся в жестах, мимике, пантомимике, включающие визуальный контакт.
- б) название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голосового тона, тембр голоса, сила удара.
- в) прикосновения в ситуации общения, использование динамических прикосновений

- г) первоначальное отношение к какой-то одной частной стороне личности

15. *Название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голосового тона, тембр голоса, сила удара.*

- а) кинесика
- б) просодика
- в) такесика
- г) проксемика

16. *Осознание человеком того, как он воспринимается партнёром по общению, — это:*

- а) рефлексия;
- б) эмпатия;
- в) идентификация;
- г) стереотипизация.

17. *Установите соответствие между следующими понятиями*

1. с помощью слов передается % информации	а) 55 %
2. с помощью с помощью звуковых средств передается % информации	б) 7%
3. с помощь мимики, жестов, позы передается % информации	в) 38%

18. Соотнесите понятия:

1. Мораль	а) это внутренняя потребность человека действовать согласно своим личным убеждениям
2. Нравственность	б) совокупность норм поведения, мораль отдельного человека или общественной группы
3. Этика	в) выраженное в ценностях и нормах представление об идеальных отношениях между людьми, как основной регулятор поведения человека.

19. Перечислите этические принципы делового общения (выберите несколько ответов):

- а) пунктуальность;
- б) доброжелательность;
- в) конфиденциальность;
- г) небрежность.

20. Целью делового общения является:

- а) опровержение доводов собеседника;
- б) высказывание собственного мнения;
- в) передача информации;
- г) постановка определенных целей и конкретных задач

21. Соотнесите виды делового общения по средствам общения:

1. Непосредственное	а) связано с использованием специальных средств и орудий
2. Опосредованное	б) осуществляемое с помощью естественных органов, данных живому существу: руки, голова, туловище, голосовые связки и т.д.
3. Прямое	в) осуществляемое через посредников, которыми могут выступать другие люди
4. Косвенное	г) предполагает личные контакты и непосредственное восприятие друг другом общающихся людей в самом акте общения

22. Как называется процесс взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью и опытом, предполагающим достижение определенного результата?

- а) деловые совещания и собрания;
- б) публичные выступления;
- в) деловые переговоры;
- г) деловое общение.

23. При каком методе ведения переговоров достигается согласие между партнерами?

- а) вариационный метод;
- б) метод сотрудничества;

- в) компромиссный метод;
- г) метод интеграции.

24. *Улыбка, демонстрация положительных эмоций вашему партнеру — черты приема:*

- а) комплименты;
- б) зеркало отношений;
- в) терпеливый слушатель;
- г) имя собственное.

25. *Слушая собеседника, не следует (несколько вариантов ответов):*

- а) давать непрошенные советы;
- б) притворяться слушающим;
- в) тянуть с ответом;
- г) делать поспешные выводы.

26. *Как надо слушать? Выберите неверный вариант:*

- а) старайтесь выразить понимание;
- б) слушайте самого себя;
- в) не уходите от ответственности за общение;
- г) можете притвориться слушающим для вашей же пользы.

27. *Какой психолог писал, что «звучание собственного имени для человека — самая приятная мелодия»?*

- а) В. Вундт;
- б) Д. Карнеги;
- в) З. Фрейд;
- г) А. Адлер.

28. *Расстояние от сцены до публики или от трибуны до участников совещаний:*

- а) социальная дистанция;
- б) интимная дистанция;
- в) личная дистанция;
- г) публичная дистанция.

29. *Контакты людей, осуществляемые с помощью прикосновения изучает:*

- а) такесика;
- б) паралингвистика;
- в) проксемика;
- г) экстралингвистика.

30. *Дистанция в общении с расстоянием от 10 до 50 см:*

- а) социальная;
- б) интимная;
- в) личная;
- г) публичная.

31. Проксемика изучает:

- а) дистанцию и субординацию;
- б) выразительные движения, проявляющиеся в жестах, мимике, пантомимике, включающие визуальный контакт;
- в) пространственную и временную знаковую систему общения;
- г) культуру речи и взаимную ориентацию людей в пространстве.

32. Соотнесите стадии развития группы:

1. Первая	а) требования к личности предъявляет группа. Это групповое требование также принимается личностью к исполнению.
2. Вторая	б) личность предъявляет требования сама к себе исходя из ценностных ориентаций, установок, целей коллектива.
3. Третья	в) группа людей объединяется требованиями руководителя. Каждый член группы признает эти требования, выполняет их, и таким образом происходит объединение, осуществляются и утверждаются связи между индивидами.

33. Выберите правила, при которых коллективное взаимодействие будет успешным:

- а) наличие общей цели у всех членов;
- б) активное участие в коллективной деятельности каждого участника;
- в) ориентация на успех и позитивная оценка деятельности каждого члена;
- г) несогласованность действий по времени, месту, объему.

34. Конфликт — это:

- а) процесс резкого обострения противоречий и борьбы двух или более сторон участников в решении проблемы, имеющей личную значимость;
- б) процесс, в котором цели какого-либо подразделения ставятся выше целей всей организации;
- в) конфронтация, изменения и адаптация личности к изменяющимся условиям;
- г) публичный спор с целью выяснения истины путем сопоставления различных мнений.

35. Соотнесите виды конфликтов:

1. Внутриличный	а) столкновение различий в интересах большинства и одного из членов группы, или между группами
2. Межличностный	б) конфликты, которые происходят между отдельными личностями

3. Социальный	в) конфликты, которые происходят внутри нас
---------------	---

36. *Конструктивные функции конфликта заключаются в том, что:*

- а) оппоненты не выходят за рамки этических норм, деловых отношений и разумных аргументов;
- б) разрешение такого конфликта приводит к развитию отношений между людьми и развитию группы;
- в) одна из сторон упорно и жёстко настаивает на своей позиции и не желает учитывать интересы другой стороны;
- г) когда один из оппонентов прибегает к нравственно осуждаемым методам борьбы, стремится психологически подавить партнёра, дискредитируя и унижая его.

37. *Что является толчком для реализации конфликта?*

- а) инцидент;
- б) напряженность;
- в) крики;
- г) недовольство;

38. *Какой из способов не относится к эффективному способу выхода из конфликта?*

- а) конкуренция (соревнование);
- б) уход (избегание);
- в) публичный спор;
- г) сотрудничество;

39. *Принятие точки зрения другой стороны, получение половинчатой выгоды до определенной степени это:*

- а) компромисс;
- б) сглаживание;
- в) уклонение;
- г) решение проблемы.

40. *Полное признание правоты другого в ущерб собственным интересам это:*

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

Критерии оценки выполнения теста

76-100% правильных ответов – **5 (отлично);**

75-51% правильных ответов – **4 (хорошо);**

50-26 % правильных ответов – **3 (удовлетворительно);**

Менее 26% правильных ответов – **2 (неудовлетворительно).**