

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Саткинский медицинский техникум»

Утверждаю:
Приказ № 95
Директор ГБПОУ
«Саткинский медицинский техникум»
О.С. Галлямова
«01» июня 2020г.



ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

учебной дисциплины

ОГСЭ. 05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

по специальности:

31.02.01 Лечебное дело

2020-2024

Фонд оценочных средств дисциплины ОГСЭ.05 Психология составлен в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 31.02.01 Лечебное дело.

Организация-разработчик ГБПОУ «Саткинский медицинский техникум»

Разработчик: Прядкина Н.В. – преподаватель

Рассмотрена на заседании предметно-цикловой комиссии общих гуманитарных социально-экономических, общих профессиональных и естественнонаучных дисциплин

Протокол № 10 от «27» _____ 2020г.

Председатель _____ Р.Ф. Дмитренко

Утверждена:

Зам. директора по УВР _____ А.Н. Гильмиярова



Оглавление

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	4
1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	4
2. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНИВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ...	5
3. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ	6
3.1. Типовые задания для оценки знаний ОК 1,6,11,ПК 2.7,4.7,5.2,6.1,3 1-7, У 1-2	6
КИМы по разделу № 1 «Проблематика общения»	6
3.1. Типовые задания для оценки знаний ОК 7,10,11,ПК 6.1, 3 8,У 1-2.....	14
КИМы по разделу № 2«Конфликтология».....	14
4. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ	17
4.1. Тестовые задания к дифференцированному зачету:	17
5. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ЗАЧЕТА.....	30
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	35

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Цель фонда оценочных средств. Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «ОГСЭ.05 Психология общения». Перечень видов оценочных средств соответствует Рабочей программе дисциплины.

Фонд оценочных средств включает контрольные материалы для проведения текущего контроля в форме тестовых заданий и промежуточной аттестации в форме тестовых заданий и практических заданий к дифференцированному зачету.

Структура и содержание заданий – задания разработаны в соответствии с рабочей программой дисциплины «ОГСЭ.05 Психология общения».

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Результатом освоения учебной дисциплины «ОГСЭ. 05 Психология общения» являются предусмотренные ФГОС по специальности умения и знания, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

№ п/п	Код и содержание компетенции	Планируемые результаты обучения	Наименование оценочных средств
1	ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес ОК 6 Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями ОК 7 Брать ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий ОК 10 Бережно относиться к историческому наследию и культурным традициям народа, уважать социальные, культурные и религиозные различия ОК 11 Быть готовым брать на себя нравственные обязательства по отношению к природе, обществу, человеку	Знать: 1.взаимосвязь общения и деятельности; 2.цели, функции, виды и уровни общения; 3.роли и ролевые ожидания в общении; 4.виды социальных взаимодействий; 5.механизмы взаимопонимания в общении; 6.техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; 7.этические принципы общения; 8.источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.	Фонд тестовых заданий: КИМ по разделу 1 «Проблематика общения»; КИМ по разделу 2 «Конфликтология»;

2	<p>ПК 2.7 Организовывать оказание психологической помощи пациенту и его окружению</p> <p>ПК 4.7 Организовывать здоровьесберегающую среду</p> <p>ПК 5.2 Проводить психосоциальную реабилитацию</p> <p>ПК 6.1 Рационально организовывать деятельность персонала с соблюдением психологических и этических аспектов работы в команде</p>	<p>Уметь:</p> <p>1.применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;</p> <p>2.использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;</p>	<p>Фонд тестовых заданий:</p> <p>КИМ по разделу 1 «Проблематика общения»;</p> <p>КИМ по разделу 2 «Конфликтология»;</p>
---	---	--	--

2. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНИВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате текущей аттестации по учебной дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих умений и знаний.

Раздел/тема учебной дисциплины	Проверяемые У, З, ОК, П	Форма текущего контроля и оценивания
Раздел 1. Проблематика общения.	ОК 1,6,11,ПК 2.7,4.7,5.2,6.1,3 1-7, У 1-2	КИМ по разделу 1 «Проблематика общения»;
Раздел 2 Конфликтология	ОК 7,10,11,ПК 6.1, 3 8,У 1-2	КИМ по разделу 2 «Конфликтология»;

3. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

3.1. Типовые задания для оценки знаний ОК 1,6,11,ПК 2.7,4.7,5.2,6.1,З 1-7, У 1-2

КИМы по разделу № 1 «Проблематика общения»

Выберите один правильный ответ

1. 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.

2. Из предложенных выражений какие характеризуют язык:

- а) психологическая деятельность, которая проявляется как процесс общения с помощью слов;
- б) средство хранения и передачи познавательного и социального опыта многих поколений;
- в) система исторически сложившихся словесных знаков как средство общения.**

3. 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.**

4. Массовое общение подразумевает:

- а) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга;
- б) непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников;
- в) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации.**

5. Что понимается под «такесикой»:

- а) процесс передачи вербальной информации;

б) прикосновение людей друг к другу во время общения;

в) визуальный контакт.

6. Перцептивной стороной общения называют:

а) обмен информацией; б) восприятия друг друга; в) взаимодействие;

6. Как называется упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуаций:

а) пренебрежение фактами;

б) предвзятые представления;

в) стереотипы.

7. Данному определению: «вид деятельности, в ходе которого происходит взаимный обмен информацией между участниками», наиболее соответствует термин:

а) познание;

б) обычай;

в) общение.

8. Механизм восприятия собеседника при котором человек ставит себя на место другого (отождествляем себя с ним):

а) эмпатия;

б) идентификация;

в) рефлексия.

9. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других?

а) примитивное;

б) закрытое;

в) ролевое;

г) открытое.

10. «Взрослый» – это состояние «Я», для которого характерно:

а) эмансипированное самоутверждение;

б) работа с фактами и объективной реальностью;

в) продуктивное разрешение внутренних конфликтов.

11. Движения тела человека и визуальный контакт – это:

а) жест;

б) походка;

в) мимика;

г) все ответы правильные.

12. Если дистанция между общающимися составляет 0...0,5 м – это дистанция:

а) интимная;

б) социальная;

в) личная;

г) публичная.

13. Недоминантная позиция в общении это позиция (2 варианта ответа):

а) родителя;

б) ребенка;

в) взросло.

14. Как называются препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу:

а) эмоциональные барьеры;

б) культурные барьеры;

в) смысловые барьеры.

15. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, суть которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него – это:

а) восприятие;

б) коммуникация;

в) взаимодействие;

г) эмпатия.

16. Одноканальный процесс коммуникации – это коммуникация:

а) без обратной связи;

б) с истинной обратной связью;

в) с неистинной обратной связью;

г) с истинной и неистинной обратной связью.

17. Формальному общению соответствует дистанция:

а) более 3,6 м;

б) 0...0,5 м;

в) 0,51...1,2 м;

г) 1,21...3,6 м.

18. Создаётся впечатление, что говорящий навязывает своё мнение в том случае, если речь:

а) слишком быстрая;

б) слишком громкая;

в) слишком медленная;

г) неразборчивая.

19. Невербальной коммуникацией называется:

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

б) восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов;

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

20. Что является особенностью невербального общения:

а) отсутствие возможности подделать эти импульсы;

б) его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания;

в) оба ответа правильны.

21. Что из предложенного является обязательным признаком любых форм общения:

а) постановка цели;

б) речь;

в) передача информации.

22. Кинесика включает:

- а) походку;***
- б) прикосновение;
- в) рукопожатие;
- г) наклоны тела.

23. Факторы, не способствующие эффективному выступлению:

- а) отдавайте предпочтение длинным предложениям;***
- б) никаких скороговорок;
- в) держите паузу;
- г) берите в руки что поярче и расставляйте акценты.

24. Как называется осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией:

- а) конформность;***
- б) психическое заражение;
- в) подражание.

25. Лидер в производственной группе:

- а) регулирует неофициальные межличностные отношения в группе;***
- б) назначается;
- в) обладает определенной системой различных санкций.

26. Действие снижающее эффективность совместной деятельности:

- а) конкуренция;***
- б) общение;
- в) влияние;
- г) размышление.

27. Определённый вид общности, выделяемой на основе ряда признаков

- а) группа;***
- б) община;
- в) секта;
- г) собрание.

28. Социализация — это:

- а) процесс обучения в социальных институциях (школе, вузе и т. д.);
- б) процесс освоения в социальной среде, освоение сопутствующих правил, норм, установок и т. д.;***
- в) прохождение социологического опроса.

29. Характеристика делового общения:

- а) партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта;
- б) общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела;
- в) основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество;

г) все ответы правильные.

30. Речь состоящая из длинных фраз:

- а) показывает эрудицию говорящего;
- б) плохо воспринимается по смыслу;***
- в) свидетельствует о гибкости ума;
- г) свидетельствует о неуверенности говорящего.

31. Все разнообразные движения руками и головой, которые сопровождают разговор – это:

- а) мимика;
- б) жесты;**
- в) позы;
- г) жесты и позы.

32. Посадка на кончике стула с выпрямленной спиной:

- а) самоуверенность, благодушные настроения, нет готовности к деятельности;
- б) крайне отрицательное отношение к собеседнику;**
- в) высокая степень заинтересованности в предмете разговора;
- г) недостаток дисциплины, бесцеремонность, леность.

33. Паралингвистикой называют:

- а) система вокализации;**
- б) организация пространства и времени коммуникативного процесса;
- в) визуальный контакт.

34. 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.

35. При каком стиле общения оба участника чувствуют себя личностью:

- а) авторитарный;
- б) демократический;**
- в) индивидуальный.

36. По содержанию общение делят:

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

37. Какой из стилей общения позволяет одному участнику главенствовать и принимать все решения:

- а) либеральный;
- б) авторитарный;**
- в) демократический.

38. Оптико-кинетическая система знаков включает в себя:

- а) качество голоса, его диапазон, тональность, фразовые и логические ударения, предпочитаемые конкретным человеком;
- б) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;

в) жесты, мимику, пантомимику.

39. Как называется особый способ глубокого и безошибочного восприятия внутреннего мира другого человека:

- а) идентификация;
- б) эмпатия;**

в) рефлексия.

40. Эффект стереотипизации:

а) удовлетворенность людей друг другом на основе подобия или различия характерологических свойств, способностей, равенство интеллектуального потенциала;

б) возникает при минимальной информированности об объекте восприятия, восприятие его в результате специфических установок воспринимающего направлено на обнаружение у объекта определенных качеств;

в) предполагает сходство взаимодействующих людей на основе их темперамента, зависит от скорости протекания психических процессов;

г) возникает относительно групповой принадлежности человека, когда специфические характеристики данной группы рассматриваются как черты, присущие каждому её представителю.

41. Механизм восприятия собеседника при котором человек осознает то, как он воспринимается и понимается партнером по общению:

а) эмпатия;

б) идентификация;

в) рефлексия.

42. Выберите механизмы, которые будут являться механизмами познания другого человека:

а) эмпатия;

в) рефлексия;

г) идентификация;

д) все ответы верны.

43. Если дистанция между общающимися составляет 0,51...1,2 м – это дистанция:

а) интимная;

б) социальная;

в) личная;

г) публичная.

44. Если дистанция между общающимися составляет более 3,6 м – это дистанция:

а) интимная;

б) социальная;

в) личная;

г) публичная.

45. Доминирование – это:

а) открытое воздействие на партнера;

б) скрытое воздействие на партнера;

в) стремление победить сильного соперника.

46. Коммуникативной стороной общения называют:

а) обмен информацией;

б) восприятия друг друга;

в) взаимодействие.

47. Обратная связь:

- а) препятствует коммуникативному процессу;
- б) способствует коммуникативному процессу;
- в) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу;

г) все ответы правильные.

48. Виды коммуникации:

- а) первичные и вторичные;
- б) главные и второстепенные;
- в) вербальные и речевые;

г) вербальные и невербальные.

49. Неформальному общению соответствует дистанция:

- а) более 3,6 м;
- б) 0...0,5 м;

в) 0,51...1,2 м;

г) 1,21...3,6 м.

50. Что такое передача эмоционального состояния человеку или группе, помимо собственно смыслового воздействия?

а) убеждение;

б) психическое заражение;

в) эмпатия.

51. Что является самой главной целью общения:

а) общение ради общения;

б) достижение профессиональных успехов;

в) соблюдение правил этикета.

52. Что относится к неречевому общению:

а) взгляд;

б) телефонный разговор;

в) чтение стихотворения вслух.

53. Рефлексивное слушание – это:

а) уточнение;

б) внимательное молчание;

в) перефразирование;

г) минимализация ответов;

д) отражение чувств;

е) ограниченное число вопросов.

54. К эффективным приёмам слушания не относят:

а) активная поза слушающего;

б) умение задавать уточняющие вопросы;

в) активное слушание;

г) нерефлексивное слушание.

55. Психологическая совместимость:

а) основывается на сходстве ценностных ориентаций;

б) предполагает равенство интеллектуального потенциала;

в) зависит от скорости протекания психических процессов;

г) все ответы верны.

56. Манипулятивный стиль общения:

- а) имеет тайный характер намерений;
- б) вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка;
- в) предполагает ясность внутренних приоритетов;
- г) *используется духовно зрелыми речевыми партнерами.***

57. Общение, как взаимодействие, согласует действие :

- а) общих понятий;
- б) *отдельных участников и объединяет их в группы;***
- в) разделения по классам;
- г) все варианты верны.

58. Группы делятся на :

- а) простые и сложные;
- б) утвердительные и дополнительные;
- в) *реальные и условные;***
- г) частичные и второстепенные.

59. Конформизм — это:

- а) способность отстаивать собственную точку зрения;
- б) покладистость, бесконфликтность;
- в) следование образцу поведения.

60. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:

- а) неформальное общение;
- б) *деловое общение;***
- в) конфиденциальное общение;
- г) нет правильного ответа.

3.1. Типовые задания для оценки знаний ОК 7,10,11,ПК 6.1, З 8,У 1-2

КИМы по разделу № 2«Конфликтология»

Выберите один правильный ответ

1. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выиграш) – это:

- а) избегание;
- б) противоборство;
- в) уступчивость;
- г) сотрудничество;

д) компромисс.

2. Соперничество это:

- а) открытое воздействие на партнера;
- б) скрытое воздействие на партнера;

в) стремление победить сильного соперника.

3.К лояльным приемам спора относят:

а) захват инициативы;

- б) умение держать в памяти весь спор;
- в) предвзятая интерпретация.

4. Стил ь поведения в конфликте, характеризующийся отсутствием внимания как к своим интересам, так и интересам партнера. Уход от конфликта, не отстаивая своих интересов:

- а) соперничество;
- б) компромисс;

в) избегание.

5. Стил ь поведения в конфликте, характеризующийся принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени, за счет взаимных уступок:

- а) соперничество;

б) компромисс;

- в) избегание.

6. Стил ь поведения в конфликте, характеризующийся отстаиванием только своих интересов и полным игнорированием интересов партнера:

а) соперничество;

- б) компромисс;

- в) избегание.

7. Ключевые качества манипулятора:

- а) примитивность чувств, прямота, агрессивность;
- б) недоверчивость, наблюдательность, харизматичность;

в) лживость, примитивность чувств, недоверчивость.

8.Максимум напористости и максимум кооперативности (выигрыш-выигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) противоборство;
- в) уступчивость;

г) *сотрудничество.*

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

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

10. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта

- а) конфликтоген;
- б) *инцидент;***
- в) конфликтная ситуация.

11. Слова, действия или бездействия «могущие» привести к конфликту:

- а) *конфликтоген;***
- б) инцидент;
- в) конфликтная ситуация.

12. Накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта:

- а) конфликтоген;
- б) инцидент;
- в) *конфликтная ситуация.***

13. Выделяют следующие типы конфликтных личностей:

- а) неуправляемый, ригидный, демонстративный;
- б) *ригидный, демонстративный, сверхточный, неуправляемый, бесконфликтный;***

14. Предконфликтная ситуация – это:

а) *нарастание социальной напряженности между оппонентами – потенциальными участниками конфликта из-за возникших противоречий;*

- б) использование угрозы как способа воздействия на оппонента при проведении переговоров;
- в) действие, которое направлено против кого-либо другого.

15. Стимулирование конфликта предполагает:

- а) *целенаправленные действия субъекта управления, направленные на возникновение конструктивного конфликта;***
- б) умышленный срыв рабочего процесса в виде отказа или ненадлежащего исполнения своих обязанностей;
- в) настойчивую борьбу за свои интересы, противоречащие другим.

16. Предупреждение конфликта представляет собой:

- а) *действия управленца по недопущению и нейтрализации факторов возникновения конфликта;***
- б) наказание противодействующих оппонентов за участие в конфликте;

17. Замораживание конфликта предполагает:

а) его отсрочку с сохранением имеющихся противоречий;

б) изучение возникших противоречий для определения их причин и прогнозирования;

в) запрет управляющего субъекта на участие в конфликте во имя общих интересов.

18. Противоречия между равными по положению субъектами – это конфликт:

а) горизонтальный;

б) межгрупповой;

в) политический.

19. Как избавиться от агрессивности во время разговора?

а) сдерживайтесь в меру;

б) если устали, извинитесь;

в) задавайте вопросы;

г) не спешите возражать.

20. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выиграш) – это:

а) избегание;

б) противоборство;

в) уступчивость;

г) сотрудничество;

д) компромисс.

4. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

4.1. Тестовые задания к дифференцированному зачету:

Выберите один правильный ответ

1. 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.

2. Из предложенных выражений какие характеризуют язык:

- а) психологическая деятельность, которая проявляется как процесс общения с помощью слов;
- б) средство хранения и передачи познавательного и социального опыта многих поколений;
- в) система исторически сложившихся словесных знаков как средство общения.**

3. 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.**

4. Массовое общение подразумевает:

- а) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга;
- б) непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников;
- в) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации.**

5. Что понимается под «такесикой»:

- а) процесс передачи вербальной информации;
- б) прикосновение людей друг к другу во время общения;**

в) визуальный контакт.

6. Перцептивной стороной общения называют:

а) обмен информацией; б) восприятия друг друга; в) взаимодействие;

7. Как называется упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуаций:

а) пренебрежение фактами;

б) предвзятые представления;

в) стереотипы.

8. Данному определению: «вид деятельности, в ходе которого происходит взаимный обмен информацией между участниками», наиболее соответствует термин:

а) познание;

б) обычай;

в) общение.

9. Механизм восприятия собеседника при котором человек ставит себя на место другого (отождествляем себя с ним):

а) эмпатия;

б) идентификация;

в) рефлексия.

10. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других?

а) примитивное;

б) закрытое;

в) ролевое;

г) открытое.

11. «Взрослый» – это состояние «Я», для которого характерно:

а) эмансипированное самоутверждение;

б) работа с фактами и объективной реальностью;

в) продуктивное разрешение внутренних конфликтов.

12. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выиграш) – это:

а) избегание;

б) противоборство;

в) уступчивость;

г) сотрудничество;

д) компромисс.

13. Движения тела человека и визуальный контакт – это:

а) жест;

б) походка;

в) мимика;

г) все ответы правильные.

14. Если дистанция между общающимися составляет 0...0,5 м – это дистанция:

а) интимная;

б) социальная;

- в) личная;
- г) публичная.

15. Недоминантная позиция в общении это позиция (2 варианта ответа):

- а) родителя;
- б) ребенка;**
- в) взрослого.**

16. Как называются препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу:

- а) эмоциональные барьеры;
- б) культурные барьеры;
- в) смысловые барьеры.**

17. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, суть которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него – это:

- а) восприятие;
- б) коммуникация;**
- в) взаимодействие;
- г) эмпатия.

18. Одноканальный процесс коммуникации – это коммуникация:

- а) без обратной связи;**
- б) с истинной обратной связью;
- в) с неистинной обратной связью;
- г) с истинной и неистинной обратной связью.

19. Формальному общению соответствует дистанция:

- а) более 3,6 м;
- б) 0...0,5 м;
- в) 0,51...1,2 м;
- г) 1,21...3,6 м.**

20. Создаётся впечатление, что говорящий навязывает своё мнение в том случае, если речь:

- а) слишком быстрая;
- б) слишком громкая;**
- в) слишком медленная;
- г) неразборчивая.

21. Невербальной коммуникацией называется:

- а) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;
- б) восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов;
- в) сторона общения, состоящая в обмене информацией между индивидами без помощи речевых и языковых средств, представленных в какой-либо знаковой форме.**

22. Что является особенностью невербального общения:

- а) отсутствие возможности подделать эти импульсы;
- б) его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания;

в) оба ответа правильны.

23. Что из предложенного является обязательным признаком любых форм общения:

- а) постановка цели;
- б) речь;

в) передача информации.

24. Кинесика включает:

- а) походку;***
- б) прикосновение;
- в) рукопожатие;
- г) наклоны тела.

25. Факторы, не способствующие эффективному выступлению:

а) отдавайте предпочтение длинным предложениям;

- б) никаких скороговорок;
- в) держите паузу;
- г) берите в руки что поярче и расставляйте акценты.

26. Как называется осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией:

а) конформность;

- б) психическое заражение;
- в) подражание.

27. Лидер в производственной группе:

а) регулирует неофициальные межличностные отношения в группе;

- б) назначается;
- в) обладает определенной системой различных санкций.

28. Действие снижающее эффективность совместной деятельности:

а) конкуренция;

- б) общение;
- в) влияние;
- г) размышление.

29. Определённый вид общности, выделяемой на основе ряда признаков

а) группа;

- б) община;
- в) секта;
- г) собрание.

30. Социализация — это:

- а) процесс обучения в социальных институциях (школе, вузе и т. д.);
- б) процесс освоения в социальной среде, освоение сопутствующих правил, норм, установок и т. д.;***
- в) прохождение социологического опроса.

31. Характеристика делового общения:

- а) партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта;
- б) общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела;
- в) основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество;

г) все ответы правильные.

32. Речь состоящая из длинных фраз:

- а) показывает эрудицию говорящего;
- б) плохо воспринимается по смыслу;*
- в) свидетельствует о гибкости ума;
- г) свидетельствует о неуверенности говорящего.

33. Все разнообразные движения руками и головой, которые сопровождают разговор – это:

- а) мимика;
- б) жесты;*
- в) позы;
- г) жесты и позы.

34. Посадка на кончике стула с выпрямленной спиной:

- а) самоуверенность, благодушные настроения, нет готовности к деятельности;
- б) крайне отрицательное отношение к собеседнику;*
- в) высокая степень заинтересованности в предмете разговора;
- г) недостаток дисциплины, бесцеремонность, лень.

35. Соперничество это:

- а) открытое воздействие на партнера;
- б) скрытое воздействие на партнера;
- в) стремление победить сильного соперника.*

36. К лояльным приемам спора относят:

- а) захват инициативы;*
- б) умение держать в памяти весь спор;
- в) предвзятая интерпретация.

37. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся отсутствием внимания как к своим интересам, так и интересам партнера. Уход от конфликта, не отстаивая своих интересов:

- а) соперничество;
- б) компромисс;
- в) избегание.*

38. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени, за счет взаимных уступок:

- а) соперничество;
- б) компромисс;*
- в) избегание.

39. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся отстаиванием только своих интересов и полным игнорированием интересов партнера:

- а) соперничество;*
- б) компромисс;
- в) избегание.

40. Ключевые качества манипулятора:

- а) примитивность чувств, прямота, агрессивность;
- б) недоверчивость, наблюдательность, харизматичность;

в) лживость, примитивность чувств, недоверчивость.

41. Паралингвистикой называют:

а) система вокализации;

- б) организация пространства и времени коммуникативного процесса;
- в) визуальный контакт.

42. 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.

43. При каком стиле общения оба участника чувствуют себя личностью:

а) авторитарный;

б) демократический;

в) индивидуальный.

44. По содержанию общение делят:

а) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностьное;

- б) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное;
- в) биологическое, социальное.

45. Какой из стилей общения позволяет одному участнику главенствовать и принимать все решения:

а) либеральный;

б) авторитарный;

в) демократический.

46. Оптико-кинетическая система знаков включает в себя:

- а) качество голоса, его диапазон, тональность, фразовые и логические ударения, предпочитаемые конкретным человеком;
- б) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;

в) жесты, мимику, пантомимику.

47. Как называется особый способ глубокого и безошибочного восприятия внутреннего мира другого человека:

а) идентификация;

б) эмпатия;

в) рефлексия.

48. Эффект стереотипизации:

- а) удовлетворенность людей друг другом на основе подобия или различия характерологических свойств, способностей, равенство интеллектуального потенциала;
- б) возникает при минимальной информированности об объекте восприятия, восприятие его в результате специфических установок воспринимающего направлено на обнаружение у объекта определенных качеств;
- в) предполагает сходство взаимодействующих людей на основе их темперамента, зависит от скорости протекания психических процессов;

г) возникает относительно групповой принадлежности человека, когда специфические характеристики данной группы рассматриваются как черты, присущие каждому её представителю.

49. Механизм восприятия собеседника при котором человек осознает то, как он воспринимается и понимается партнером по общению:

- а) эмпатия;
- б) идентификация;

в) рефлексия.

50. Выберите механизмы, которые будут являться механизмами познания другого человека:

- а) эмпатия;
- в) рефлексия;
- г) идентификация;

д) все ответы верны.

51. Максимум напористости и максимум кооперативности (выигрыш-выигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) противоборство;
- в) уступчивость;

г) сотрудничество.

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

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

53. Если дистанция между общающимися составляет 0,51...1,2 м – это дистанция:

- а) интимная;
- б) социальная;

в) личная;

г) публичная.

54. Если дистанция между общающимися составляет более 3,6 м – это дистанция:

- а) интимная;
- б) социальная;
- в) личная;

г) публичная.

55. Доминирование – это:

а) открытое воздействие на партнера;

- б) скрытое воздействие на партнера;
- в) стремление победить сильного соперника.

56. Коммуникативной стороной общения называют:

а) обмен информацией;

- б) восприятия друг друга;
- в) взаимодействие.

57. Обратная связь:

- а) препятствует коммуникативному процессу;
- б) способствует коммуникативному процессу;
- в) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу;

г) все ответы правильные.

58. Виды коммуникации:

- а) первичные и вторичные;
- б) главные и второстепенные;
- в) вербальные и речевые;

г) вербальные и невербальные.

59. Неформальному общению соответствует дистанция:

- а) более 3,6 м;
- б) 0...0,5 м;

в) 0,51...1,2 м;

- г) 1,21...3,6 м.

60. Что такое передача эмоционального состояния человеку или группе, помимо собственно смыслового воздействия?

- а) убеждение;

б) психическое заражение;

- в) эмпатия.

61. Какие качества отличают манипулятора:

- а) лживость;
- б) примитивность чувств;
- в) недоверие к себе и другим;

г) все ответы верны.

62. Что является самой главной целью общения:

а) общение ради общения;

- б) достижение профессиональных успехов;
- в) соблюдение правил этикета.

63. Что относится к неречевому общению:

а) взгляд;

- б) телефонный разговор;
- в) чтение стихотворения вслух.

64. Рефлексивное слушание – это:

а) уточнение;

- б) внимательное молчание;
- в) перефразирование;
- г) минимализация ответов;
- д) отражение чувств;
- е) ограниченное число вопросов.

65. К эффективным приёмам слушания не относят:

а) активная поза слушающего;

- б) умение задавать уточняющие вопросы;

- в) активное слушание;
- г) неререфлексивное слушание.

66. Психологическая совместимость:

- а) основывается на сходстве ценностных ориентаций;
- б) предполагает равенство интеллектуального потенциала;
- в) зависит от скорости протекания психических процессов;

г) все ответы верны.

67. Манипулятивный стиль общения:

- а) имеет тайный характер намерений;
- б) вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка;
- в) предполагает ясность внутренних приоритетов;

г) используется духовно зрелыми речевыми партнерами.

68. Общение, как взаимодействие, согласует действие :

- а) общих понятий;

б) отдельных участников и объединяет их в группы;

- в) разделения по классам;
- г) все варианты верны.

69. Группы делятся на :

- а) простые и сложные;
- б) утвердительные и дополнительные;

в) реальные и условные;

- г) частичные и второстепенные.

70. Конформизм — это:

- а) способность отстаивать собственную точку зрения;
- б) покладистость, бесконфликтность;
- в) следование образцу поведения.

71. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:

- а) неформальное общение;

б) деловое общение;

- в) конфиденциальное общение;
- г) нет правильного ответа.

72. Неразборчивая речь:

а) снижает интерес у собеседника;

- б) плохо воспринимается по смыслу;
- в) вызывает мысль, что человек тянет время, либо тугодум;
- г) создаёт впечатление, что говорящий навязывает своё мнение.

73. Жесты открытости:

- а) пиджак расстегнут;
- б) ладони рук прижаты к груди;
- в) развёрнутые на встречу собеседнику руки с ладонями вверх;

г) все ответы правильные.

74. Общение в определенном месте и на определенную тему :

а) формально-ролевое;

б) контакт масок;

в) светское;

г) примитивное.

75. Определите пропущенное слово, вставив верное: Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением:

а) личностным;

б) деловым;

в) ролевым.

76. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта

а) конфликтоген;

б) инцидент;

в) конфликтная ситуация.

77. Слова, действия или бездействия «могущие» привести к конфликту:

а) конфликтоген;

б) инцидент;

в) конфликтная ситуация.

78. Накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта:

а) конфликтоген;

б) инцидент;

в) конфликтная ситуация.

79. Выделяют следующие типы конфликтных личностей:

а) неуправляемый, ригидный, демонстративный;

б) ригидный, демонстративный, сверхточный, неуправляемый, бесконфликтный;

в) неконформистский, демонстративный, сверхточный.

80. Корпоративная культура должна строиться на принципах:

а) соперничества;

б) сотрудничества;

в) соревновательности.

81. Чье восприятие образа другого человека более объективно?

а) человека с положительной самооценкой, адаптированного к внешней среде;

б) эмоциональной женщины;

в) человека авторитарного типа;

г) конформной (склонной к приспособленчеству) личности;

д) человека с низкой самооценкой.

82. Для результативного проведения деловых встреч, бесед, переговоров:

а) необходимо контролировать свои движения и мимику;

б) стараться интерпретировать реакции партнера;

в) понимать язык невербальных компонентов общения;

г) пользоваться всеми выше перечисленными пунктами.

83. Предконфликтная ситуация – это:

а) нарастание социальной напряженности между оппонентами – потенциальными участниками конфликта из-за возникших противоречий;

б) использование угрозы как способа воздействия на оппонента при проведении переговоров;

в) действие, которое направлено против кого-либо другого.

84. Стимулирование конфликта предполагает:

а) целенаправленные действия субъекта управления, направленные на возникновение конструктивного конфликта;

б) умышленный срыв рабочего процесса в виде отказа или ненадлежащего исполнения своих обязанностей;

в) настойчивую борьбу за свои интересы, противоречащие другим.

85. Предупреждение конфликта представляет собой:

а) действия управленца по недопущению и нейтрализации факторов возникновения конфликта;

б) наказание противодействующих оппонентов за участие в конфликте;

86. Замораживание конфликта предполагает:

а) его отсрочку с сохранением имеющихся противоречий;

б) изучение возникших противоречий для определения их причин и прогнозирования;

в) запрет управляющего субъекта на участие в конфликте во имя общих интересов.

87. Противоречия между равными по положению субъектами – это конфликт:

а) горизонтальный;

б) межгрупповой;

в) политический.

88. Чем является распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств?

а) эффект незавершенного действия;

б) эффект бумеранга;

в) эффект новизны.

г) эффект ореола

89. Чем является приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы (возрастной, половой, профессиональной) без достаточного осознания различий между ними?

а) стереотипизацией;

б) абстракцией;

в) проецированием.

90. В чем проявляется манипулирующее воздействие?

а) использовании человека в корыстных целях;

б) демонстрации своей позиции;

в) в покровительственном отношении к человеку.

91. Что характерно для состояния «Я» -«Взрослый»?

- а) эмансипированное самоутверждение;
- б) эмпатическое понимание мотивов и побуждений других людей;
- в) работа с фактами и объективной реальностью;**
- г) продуктивное разрешение внутренних конфликтов.

92. Что такое структурный голод ?

- а) переживание недостаточной упорядоченности окружающего мира;
- б) потребность жестко структурировать содержание переживаний;
- в) потребность в структурировании времени;
- г) чувство размытости аутоидентификации.**

93. Чем является возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого?

а) аттракция;

- б) аффилиация;
- в) гипноз.

94. В чем отличие игры в психодраме от игры в транзакционном анализе?

- а) обеспечивает катарсис;
- б) определяется скрытой мотивацией, ориентированной на выигрыш;**
- в) невозможна без вспомогательного «Я»;
- г) оптимизирует понимание проблем.

95. Какое утверждение отражает разработанную Келли терапию фиксированных ролей?

- а) активное экспериментирование с заданными терапевтом ролями в реальной жизни;
- б) использование техники «пустого стула» для эксплоративного диалога эффективных и неэффективных конструкторов;
- в) вариант рационально-эмотивной психотерапии.**

96. Какой элемент коммуникационного процесса может присутствовать, а может отсутствовать?

- а) сообщение;
- б) обратная связь;**
- в) канал;
- г) отправитель.

97. Самый эффективный процесс коммуникации:

- а) с истинной обратной связью;**
- б) без обратной связи;
- в) с неистинной обратной связью;
- г) все ответы правильные.

98. Как избавиться от агрессивности во время разговора?

- а) сдерживайтесь в меру;
- б) если устали, извинитесь;
- в) задавайте вопросы;
- г) не спешите возражать.**

99. В условиях скученности людей не рекомендуется:

1. разговаривать даже со знакомыми;
2. проявлять эмоции;
3. в упор смотреть на других;

4. все ответы правильные.

100. Что такое конгруэнтность?

- а) адекватность поведения ситуации;
- б) совпадение репрезентативных систем терапевта и клиента;
- в) совпадение самовосприятия и внешней оценки;

г) состояние целостности, когда все части личности действуют вместе, преследуя одну цель.

5. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ЗАЧЕТА

При определении оценки необходимо исходить из следующих критериев:

1. На выполнение итоговой проверочной работы в форме тестов по курсу «Психология общения» отводится 2 часа (90 минут).
2. Тесты включают 40 заданий, в которых дается несколько вариантов ответа, один из которых верный.
3. Тесты составлены по темам курса «Психология общения».
4. Баллы, полученные обучающимися за правильные ответы, суммируются.

Итоговая оценка за дифференцированный зачет

За каждый правильный ответ теста обучающийся получает 1 балл.

Оценка «5» ставится в том случае, если обучающийся набрал 37 баллов и более (91-100% правильных ответов).

Оценка «4» ставится в том случае, если обучающийся набрал 33-36баллов (81-90% правильных ответов)

Оценка «3» ставится в том случае, если обучающийся набрал 28-32 баллов. (71-80% правильных ответов)

Обучающийся считается не сдавшим,если он набрал менее 28 баллов. (менее 71 % правильных ответов)

Приложение 1

ШАБЛОН БЛАНКА ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ЗАЧЕТА

ГБПОУ «Саткинский медицинский техникум»

Рассмотрено предметной комиссией

«Утверждаю»

« ____ » _____ 20__ год

Зам. директора по УВР

Председатель комиссии

« ____ » _____ 20__ год

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ЗАЧЁТ

по дисциплине ОГСЭ.05 «Психология общения»

Вариант 1

Выберите один правильный ответ

1. 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.

2. Из предложенных выражений какие характеризуют язык:

- а) психологическая деятельность, которая проявляется как процесс общения с помощью слов;
- б) средство хранения и передачи познавательного и социального опыта многих поколений;
- в) система исторически сложившихся словесных знаков как средство общения.

3. 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.

4. Массовое общение подразумевает:

- а) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга;
- б) непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников;
- в) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации.

5. Что понимается под «такесикой»:

- а) процесс передачи вербальной информации;
- б) прикосновение людей друг к другу во время общения;

в) визуальный контакт.

6. Перцептивной стороной общения называют:

- а) обмен информацией;
- б) восприятия друг друга;
- в) взаимодействие;

7. Как называется упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуаций:

- а) пренебрежение фактами;
- б) предвзятые представления;
- в) стереотипы.

8. Данному определению: «вид деятельности, в ходе которого происходит взаимный обмен информацией между участниками», наиболее соответствует термин:

- а) познание;
- б) обычай;
- в) общение.

9. Механизм восприятия собеседника при котором человек ставит себя на место другого (отождествляем себя с ним):

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

10. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других?

- а) примитивное;
- б) закрытое;
- в) ролевое;
- г) открытое.

11. «Взрослый» – это состояние «Я», для которого характерно:

- а) эмансипированное самоутверждение;
- б) работа с фактами и объективной реальностью;
- в) продуктивное разрешение внутренних конфликтов.

12. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выиграш) – это:

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

13. Движения тела человека и визуальный контакт – это:

- а) жест;
- б) походка;
- в) мимика;
- г) все ответы правильные.

14. Если дистанция между общающимися составляет 0...0,5 м – это дистанция:

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

15. Недоминантная позиция в общении это позиция (2 варианта ответа):

- а) родителя;
- б) ребенка;
- в) взрослого.

16. Как называются препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу:

- а) эмоциональные барьеры;
- б) культурные барьеры;
- в) смысловые барьеры.

17. 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.

18. Одноканальный процесс коммуникации – это коммуникация:

- а) без обратной связи;
- б) с истинной обратной связью;
- в) с неистинной обратной связью;
- г) с истинной и неистинной обратной связью.

19. Формальному общению соответствует дистанция:

- а) более 3,6 м;
- б) 0...0,5 м;
- в) 0,51...1,2 м;
- г) 1,21...3,6 м.

20. Создаётся впечатление, что говорящий навязывает своё мнение в том случае, если речь:

- а) слишком быстрая;
- б) слишком громкая;
- в) слишком медленная;
- г) неразборчивая.

21. Невербальной коммуникацией называется:

- а) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;
- б) восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов;
- в) сторона общения, состоящая в обмене информацией между индивидами без помощи речевых и языковых средств, представленных в какой-либо знаковой форме.

22. Что является особенностью невербального общения:

- а) отсутствие возможности подделать эти импульсы;
- б) его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания;
- в) оба ответа правильны.

23. Что из предложенного является обязательным признаком любых форм общения:

- а) постановка цели;
- б) речь;
- в) передача информации.

24. Кинесика включает:

- а) походку;
- б) прикосновение;
- в) рукопожатие;
- г) наклоны тела.

25. Факторы, не способствующие эффективному выступлению:

- а) отдавайте предпочтение длинным предложениям;
- б) никаких скороговорок;
- в) держите паузу;
- г) берите в руки что поярче и расставляйте акценты.

26. Как называется осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией:

- а) конформность;
- б) психическое заражение;
- в) подражание.

27. Лидер в производственной группе:

- а) регулирует неофициальные межличностные отношения в группе;
- б) назначается;
- в) обладает определенной системой различных санкций.

28. Действие снижающее эффективность совместной деятельности:

- а) конкуренция;
- б) общение;
- в) влияние;
- г) размышление.

29. Определённый вид общности, выделяемой на основе ряда признаков:

- а) группа;
- б) община;
- в) секта;
- г) собрание.

30. Социализация — это:

- а) процесс обучения в социальных институтах (школе, вузе и т. д.);
- б) процесс освоения в социальной среде, освоение сопутствующих правил, норм, установок и т. д.;
- в) прохождение социологического опроса.

31. Характеристика делового общения:

- а) партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта;
- б) общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела;
- в) основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество;
- г) все ответы правильные.

32. Речь состоящая из длинных фраз:

- а) показывает эрудицию говорящего;
- б) плохо воспринимается по смыслу;
- в) свидетельствует о гибкости ума;
- г) свидетельствует о неуверенности говорящего.

33. Все разнообразные движения руками и головой, которые сопровождают разговор – это:

- а) мимика;
- б) жесты;
- в) позы;
- г) жесты и позы.

34. Посадка на кончике стула с выпрямленной спиной:

- а) самоуверенность, благодушные настроения, нет готовности к деятельности;
- б) крайне отрицательное отношение к собеседнику;
- в) высокая степень заинтересованности в предмете разговора;
- г) недостаток дисциплины, бесцеремонность, лень.

35. Соперничество это:

- а) открытое воздействие на партнера;
- б) скрытое воздействие на партнера;
- в) стремление победить сильного соперника.

36. К лояльным приемам спора относят:

- а) захват инициативы;
- б) умение держать в памяти весь спор;
- в) предвзятая интерпретация.

37. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся отсутствием внимания как к своим интересам, так и интересам партнера. Уход от конфликта, не отстаивая своих интересов:

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

38. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени, за счет взаимных уступок:

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

39. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся отстаиванием только своих интересов и полным игнорированием интересов партнера:

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

40. Ключевые качества манипулятора:

- а) примитивность чувств, прямота, агрессивность;
- б) недоверчивость, наблюдательность, харизматичность;
- в) лживость, примитивность чувств, недоверчивость.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Основные источники:

1. Островская И.В. Психология : учебник для мед. училищ и колледжей. - 2-е изд., испр. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2016 . - 480 с.

<http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970428795.html>

Дополнительные источники:

Интернет ресурсы:

1. Министерство здравоохранения и социального развития РФ
2. (<http://www.minzdravsoc.ru>)
3. Центральный НИИ организации и информатизации здравоохранения

4. (<http://www.mednet.ru>).

5. www.medpsy.ru 6. www.psylib.org.ua 7. www.flogiston.ru