

Установите соответствие между формами общения и признаками, особенностями их выражающими

=Это форма межличностного общения, при котором воздействие на партнера по общению с целью достижения своих намерений осуществляется скрытно -> манипулятивное общение

=Это авторитарная, директивная форма взаимодействия с партнером по общению с целью достижения контроля над его поведением, установками, мыслями, принуждающая его к определенным действиям или решениям -> императивное общение

=Это равноправное субъект – субъективное взаимодействие, имеющее целью взаимное познание, самопознание -> диалогическое общение

Установите соответствие между неречевыми средствами общения и деталями, признаками, особенностями их выражающими

=Кинесические средства общения -> взгляд

=Такесические средства общения -> объятия

=Просодические средства общения -> темп речи

=Проксемические средства общения -> дистанция между партнерами

=Экстралингвистические средства общения -> вздох

Укажите верную последовательность этапов возникновения конфликта

=осознание конфликтной ситуации хотя бы одним из участников -> 2

=возникновение и развитие конфликтной ситуации -> 1

=начало открытого конфликтного взаимодействия -> 3

=разрешение конфликта -> 5

=развитие открытого конфликта -> 4

17 Установите соответствие между тем, какую позицию занимает Ваш собеседник и рядом признаков

=Человек не берет на себя никакой ответственности. -> «Ребенок»

=Человек берет ответственность на себя, в том числе и ответственность окружающих. -> «Родитель»

=Принимает на себя только свою ответственность. -> «Взрослый»

18 Установите соответствие между неречевыми средствами общения и деталями, признаками, особенностями их выражающими

= Кинесические средства общения -> контакт глаз

= Такесические средства общения -> поцелуи

= Просодические средства общения -> высота голоса

= Проксемические средства общения -> ориентация партнеров в пространстве

= Экстралингвистические средства общения -> покашливание

18 Установите соответствие между неречевыми средствами общения и деталями, признаками, особенностями их выражающими

= Кинесические средства общения -> мимика

= Такесические средства общения -> рукопожатия

= Просодические средства общения -> тембр голоса

= Проксемические средства общения -> дистанция между партнерами

= Экстралингвистические средства общения -> смех

18 Установите соответствие между неречевыми средствами общения и деталями, признаками, особенностями их выражающими

= Кинесические средства общения \n -> жесты

= Такесические средства общения -> похлопывание по плечу

= Просодические средства общения -> громкость речи

= Проксемические средства общения -> дистанция между партнерами

= Экстралингвистические средства общения -> паузы в речи

18 Установите соответствие между неречевыми средствами общения и деталями, признаками, особенностями их выражающими

= Кинесические средства общения -> поза

= Такесические средства общения -> пожатие руки

= Просодические средства общения -> интонация

= Проксемические средства общения -> ориентация партнеров в пространстве

=Экстралингвистические средства общения -> плачь

18 Установите соответствие между стороной общения и ее содержанием

=Сторона общения представляет собой процесс восприятия друг друга и установления на этой основе взаимопонимания между ними -> перцептивная сторона общения

=Сторона общения заключается в обмене информацией между общающимися индивидами -> коммуникативная сторона общения

=Сторона общения проявляется в организации взаимодействия между участниками общения. -> интерактивная сторона общения

19 Установите соответствие между тем, какую позицию занимает Ваш собеседник и употребляет следующие слова и выражения

=«хочу»; «ужасный»; «идиотский»; «чушь»; «вот те на!», «фу ты!», «а мне какое дело» -> «Ребенок»

=«запомни раз и на всегда!»; «только попробуй...», «заруби себе на носу!»; «сыночек (варианты\): милочек, голубчик, деточка, мой дорогой)»; «сколько можно тебе повторять!?»; «какой бестолковый» -> «Родитель»

=«что»; «где»; «мам, я пошел...»; «я полагаю»; «вероятно»; «возможно»; «по сравнению с...» -> «Взрослый»

19 Установите соответствие между тем, какую позицию занимает Ваш собеседник и рядом физических признаков

=Смотрит на собеседника открытым взглядом; поднятием руки спрашивает разрешения что-либо сказать; внимателен; уверен в себе -> «Взрослый»

=Выражает себя по большей части не словами, а проявлениями чувств; кусает ногти; легко плачет, хихикает; вздрагивает от испуга; строит глазки. -> «Ребенок»

=Похлопывает собеседника по плечу; поджимает губы; поднимает вверх указательный палец; ставит руки на бедра; снисходительно кивает головой. -> «Родитель»

19 Установите соответствие между тем, какую позицию занимает Ваш собеседник и рядом невербальных признаков

=Тон голоса насмешливый, надменный, обвиняющий, покровительственный, сочувствующий. -> «Родитель»

=Быстрый и громкий голос, сердитое и упрямое молчание, поддразнивание, злорадность, взволнованность. -> «Ребенок»

=Голос внятный, четкий, спокойный, ровный, без чрезмерных эмоций. -> «Взрослый»

19 Установите соответствие между тем, какую позицию занимает Ваш собеседник и рядом признаков

=Трезво рассуждает, тщательно взвешивает, логически анализирует, свободен от предрассудков, не поддается влияниям. -> «Взрослый»

=Безудержно эмоциональный, непредсказуемый, протестующий, творческий, нелогичный, свободный от догм, не соблюдающий общие правила, импульсивный. -> «Ребенок»

=Учит, направляет, читает нотации, оценивает, осуждает, все знает, все понимает, не сомневается в правильности своего мнения, за всех отвечает, со всех требует. -> «Родитель»

19 Установите соответствие между видами имиджа и их характеристиками

=Мнение, формируемое, по тому, как и что, говорит человек -> вербальный имидж

=Мнение о человеке, основанное на восприятии его характерных движений, осанки, позы, мимики, жестикуляции, взгляда -> кинетический имидж

=Мнение, формируемое по внешнему виду -> габаритный имидж

20 Установите соответствие между компонентами имиджа и их характеристиками

=Формы общения, энергичность, профессионализм, темперамент, традиции, темп, пластичность, выразительность -> процессуальная составляющая

=Внешность, манеры, походка, речь, голос, жесты, мимика, одежда, прическа -> внешняя составляющая

=Интеллект, способ мышления, помыслы, цели и средства, идеи, интересы, эрудиция -> внутренняя составляющая

20 Установите соответствие между видами имиджа и их характеристиками

=Мнение, формируемое, по тому, как и что, говорит человек. -> вербальный имидж

=Мнение о человеке, основанное на восприятии его характерных движений, осанки, позы, мимики, жестикуляции, взгляда -> кинетический имидж

=Мнение, формируемое по внешнему виду -> габаритный имидж

20 Установите соответствие между видами имиджа и их характеристиками

= Мнение, формируемое, по тому, как и что, говорит человек. -> вербальный имидж

= Мнение о человеке, основанное на восприятии его характерных движений, осанки, позы, мимики, жестикуляции, взгляда. -> кинетический имидж

= Мнение, формируемое по внешнему виду. -> габаритный имидж

20 Установите соответствие между компонентами имиджа и их характеристиками

= Формы общения, энергичность, профессионализм, темперамент, традиции, темп, пластичность, выразительность. -> процессуальная составляющая

= Внешность, манеры, походка, речь, голос, жесты, мимика, одежда, прическа. -> внешняя составляющая

= Интеллект, способ мышления, помыслы, цели и средства, идеи, интересы, эрудиция. -> внутренняя составляющая

20 Установите соответствие между типами манипулятивных систем и их характеристиками

= Он прикидывается беспомощным и глупым, позволяет другим думать и работать за него, выигрывает, терпя поражение -> пассивный манипулятор

= Старается уйти, устраниться от контактов, его девиз\: «Мне наплевать». На самом деле ему не наплевать, иначе он не стал бы затевать сложную манипулятивную игру -> безразличный манипулятор

= Он ни за что не станет демонстрировать свою слабость и будет играть роль человека полного сил. Как правило, он пользуется при этом своим социальным положением. Его любимая техника – «обязательства и ожидания» -> активный манипулятор

= Для него жизнь –

это постоянная битва, а люди – соперники и даже враги, реальные или потенциальные -> соревнующийся манипулятор

1 Перцептивная сторона общения состоит

~ в обмене информацией между партнерами по общению

~ в организации взаимодействия между общающимися индивидами

= в познании и понимании людьми друг друга

~ в планировании общей деятельности

1 Коммуникативная сторона общения состоит

=в обмене информацией между партнерами по общению

~в организации взаимодействия между общающимися индивидами

~в познании и понимании людьми друг друга

~в планировании общей деятельности

1 Восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов\: других людей, самих себя, групп, социальных общностей и т.д. называется

~коммуникация

~интеракция

=социальная перцепция

~идентификация

1 Определите уровень общения в данной ситуации\: «Покупатель попросил продавца взвесить товар»

=фатический

~информационный

~личностный

~общение человека с самим собой

10 Отметьте, что не относится к конструктивным элементам конфликта\: конфликт может...</strong>{

~приносить удовольствие и радость

~способствовать психологическому развитию личности

=снижать степень сотрудничества в группе

~способствовать более глубокому осознанию себя и других людей

10 Приписывание личных качеств и причин поведению, поступкам партнера по общению называется

~социальная рефлексия

=каузальная атрибуция

~социальная категоризация

~социальная стратификация

10 Термин «эмпатия» в социальной психологии означает

~осознание уникальности собственной личности

=эмоциональное сопереживание, чувствование другого человека

~отвращение ко всему миру

~эгоизм

10 Стиль поведения в конфликте, при котором происходит выработка совместных решений, направленных на удовлетворение интересов всех участников, называется

~избегание

~компромисс

=сотрудничество

~соперничество

~приспособление

11 Совокупность нравственных норм, правил и представлений, регулирующих поведение и отношения людей в процессе их производственной деятельности – это

=этика делового общения

~деловой этикет

~этика общения

~все ответы верны

11 Стиль поведения в конфликте, при котором наблюдается тенденция сглаживать противоречия, перестраивая собственное поведение и поступаясь своими интересами, называется

~избегание

~компромисс

~сотрудничество

~соперничество

=приспособление

11Стиль поведения в конфликте, когда партнеры оттягивают момент решения проблемы, стремятся не замечать назревшее противоречие, называется

=избегание

~компромисс

~сотрудничество

~соперничество

~приспособление

11Инцидент – это

~открытое противостояние взаимоисключающих интересов

~накопившиеся противоречия

=стечения обстоятельств

~столкновение противоположных взглядов

12Это техника слушания, при которой происходит внимательное молчание без вмешательства в речь собеседника или с минимальным вмешательством

=пассивное слушание

~активное слушание

~эмпатическое слушание

~рефлексивное слушание

12Техника общения с собеседником, заключающаяся в понимании чувств, переживаемых другим человеком, и ответное выражение своего понимания этих чувств

~пассивное слушание

~активное слушание

=эмпатическое слушание

~критическое слушание



12Техника активного слушания, в процессе которой подытоживаются основные мысли и идеи собеседника

~парафраз

=резюмирование

~выяснение

~отражение

12Техника активного слушания, в процессе которой происходит пересказывание мысли собеседника своими словами для проверки точности понимания

=перефразирование

~резюмирование

~выяснение

~отражение

13Определите тип манипулятивной системы – он ни за что не станет демонстрировать свою слабость и будет играть роль человека полного сил. Как правило, он пользуется при этом своим социальным положением. Его любимая техника – «обязательства и ожидания»

~сореvнующийся манипулятор

=активный манипулятор

~безразличный манипулятор

~пассивный манипулятор

13Конфликтоген - это

~стратегия поведения в конфликте

=слова, действия, которые могут привести к конфликту

~человек, который умеет разрешать конфликты

~наиболее неприятный результат

развития конфликта

13 Конфликтная ситуация – это

~ открытое противостояние взаимоисключающих интересов

= накопившиеся противоречия

~ стечения обстоятельств

~ столкновение противоположных взглядов

13 Столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций - это

~ кооперация

~ консолидация

= конфликт

~ дискуссия

14 К видам общения относятся

~ фатическое общение

= вербальное общение

= ролевое общение

= деловое общение

= невербальное общение

~ императивное общение

14 Деловое общение – это сложный многоплановый процесс развития контактов между людьми в ...</strong>{

= служебной сфере

~ сфере общения

~ в процессе взаимодействия

~ личном плане

14 Отметьте неверное выражение

~ конфликт способствует более глубокому осознанию себя и других

~конфликт может стимулировать психологическое развитие

=конфликт в любом случае приведет к негативным последствиям

~конфликт может укрепить взаимоотношения и повысить уровень групповой морали

14Способ держать себя, внешняя форма поведения, обращение с другими людьми, а также тон, интонации и выражения, употребляемые в речи называется

~этикет

=манеры

~сотрудничество

~вежливость

15С какими тремя функциями общения связана следующая ситуация\: «Человек обращается в справочное бюро, чтобы узнать время отправления поезда»

=контактная функция

~побудительная функция

~координационная функция

=функция понимания

~эмотивная функция

~функция установления отношений

~функция оказания влияния

=информационная функция

15Процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором проходит обмен деятельностью, информацией, опытом, предполагающий достижение определенных результатов, решение конкретных производственных проблем называется

~беседа

~общение

=деловое общение

~диспут

15 Какие две функции общения отражает данная пословица\: «С кем поведёшься – того и наберёшься»

~контактная функция

~побудительная функция

~координационная функция

~функция понимания

~эмотивная функция

=функция установления отношений

=функция оказания влияния

~информационная функция

16 Определите тип манипулятивной системы – для него жизнь – это постоянная битва, а люди – соперники и даже враги, реальные или потенциальные

=сореvнующийся манипулятор

~активный манипулятор

~безразличный манипулятор

~пассивный манипулятор

16 Определите тип манипулятивной системы – старается уйти, устраниться от контактов, его девиз\: «Мне наплевать». На самом деле ему не наплевать, иначе он не стал бы затевать сложную манипулятивную игру

~сореvнующийся манипулятор

~активный манипулятор

=безразличный манипулятор

~пассивный манипулятор

17 С какими двумя функциями общения связана следующая ситуация\: «Учитель дал задание, и дети стали его выполнять»

~контактная функция

=побудительная функция

~координационная функция

=функция понимания

~эмотивная функция

~функция установления отношений

~функция оказания влияния

~информационная функция

17С какими тремя функциями общения связана следующая ситуация\: «Сотрудники договариваются, где они будут проводить совещание»

~контактная функция

~побудительная функция

=координационная функция

=функция понимания

~эмотивная функция

~функция установления отношений

~функция оказания влияния

=информационная функция

2Определите уровень общения в данной ситуации\: «Студент является участником семинарского занятия»

~фатический

=информационный

~личностный

~общение человека с самим собой

2Определите уровень общения в данной ситуации\: «Консультант проводит презентацию товара в магазине»

~фатический

=информационный

~личностный

~общение человека с самим собой

2 Определите уровень общения в данной ситуации\: «Участники митинга на площади приветствуют оратора»

=фатический

~информационный

~личностный

~общение человека с самим собой

2 Потребность создавать и поддерживать удовлетворительные отношения с другими людьми, желание нравиться, желание вызывать интерес, привлекать внимание и чувствовать себя ценной и значимой личностью, называется

~аттракция

~ипохондрия

=аффилиация

~идентификация

3 Люди, которым присуще такое коммуникативное качество,  
как экстраверсия

=по темпераменту холерики и сангвиники

~это зачастую флегматики и меланхолики

~это амбиверты

~они хорошо контролируют свои эмоции

3 Человека с низкой потребностью в аффилиации называют

=интроверт

~экстраверт

~ипохондрик

~амбиверт

3 Человека с высокой потребностью в аффилиации называют

~интроверт

=экстраверт

~ипохондрик

~амбиверт

3Эффект, заключающийся в том, что при некоторых воздействиях источника информации на аудиторию или на отдельных лиц получается результат, обратный ожидаемому, носит название

~«эффект ореола»

~«эффект стереотипизации»

=«эффект бумеранга»

~«эффект новизны»

4При восприятии людьми друг друга значение имеет определенный порядок поступления информации о человеке для формирования представления о нем. Так, по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая информация о нем. Этот эффект восприятия в социальной психологии носит название...

~«эффект края»

~«эффект первичности»

~«эффект ореола»

=«эффект новизны»

4О каком эффекте восприятия идет речь\: в народе бытуют такие мнения\: наличие у человека квадратного подбородка – символ большой воли; жесткие волосы – непокорный характер; если женщина красива – значит она глупа и высокомерна...

~«эффект проекции»

~«эффект средней ошибки»

~«эффект ореола»

=«эффект стереотипизации»

4Формирование специфической установки на воспринимаемого человека через направленное приписывание ему определенных качеств называется эффектом

=«ореола»

~«стереотипизации»

~«бумеранга»

~«новизны»

4К признакам императивного общения относится

~безоценочное восприятие личности партнера

=контроль над поведением, установками и мыслями партнера

~восприятие партнера как равного, имеющего право на собственное мнение и собственное решение

~скрытое от адресата побуждение его к изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий

5Репрезентативная система человека может включать в себя

~визуальную модель восприятия

~кинестетическую модель восприятия

~аудиальную модель восприятия

=все ответы верны

5Общение, при котором собеседники позитивно настроены по отношению друг к другу и воспринимают себя в качестве равноправного партнера, называется

=диалогическое общение

~монологическое общение

~ритуальное общение

~светское общение

5Равноправное субъект-субъектное взаимодействие, имеющее целью взаимное познание, самопознание партнеров по общению является

~императивной формой общения

~манипулятивной формой общения



=диалогической формой общения

~монологической формой общения

5Человека, основная информация для которого поступает через слуховой сенсорный канал, называю

=аудиал

~визуал

~кинестетик

~дискретный (логический) тип

6В ситуации общения представителей разных социокультурных сообществ могут возникнуть

~психофизиологические барьеры

=социокультурные барьеры

~психологические барьеры

~технические барьеры

6Определите ведущий тип репрезентативной системы у человека, написавшего данное поздравление\: «Вот слышен бой курантов! Скоро раздастся гимн России! И все мы будем поздравлять друг друга, говорить приятные слова. Хочется, чтобы и ты, дорогой друг, услышал от меня сегодня самые добрые пожелания в свой адрес! Пусть исполнятся все твои желания! Даже те, о которых ты боишься сказать!»</strong>{

=аудиальная репрезентативная система

~визуальная репрезентативная система

~кинестетическая репрезентативная система

~дискретный (логический) тип

6Определите ведущий тип репрезентативной системы у человека, написавшего данное поздравление\: «Дорогой друг! Уже явно ощущается, как быстро приближается Новый 2015 год! Когда идешь по улице, от окружающих чувствует такое теплое новогоднее настроение! Всех людей покидает чувство скованности, они улыбаются тебе! Любой человек, даже если он торопится домой, задержится на минуту, чтобы почувствовать приближающийся праздник!»</strong>{

~аудиальная репрезентативная система

~визуальная репрезентативная система

=кинестетическая репрезентативная система

6 Вид общения, связанный с множеством

Виталий

Виталий 22:37

непосредственных и опосредованных контактов незнакомых людей, называется

~ролевым

=массовым

~межперсональным

~межличностным

7 Термин «аттракция» в социальной психологии означает

~постижение эмоционального мира, состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств, переживаний

=особая форма восприятия и познания другого человека, основывающаяся на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства

~процесс познания индивидом закономерностей своего существования в обществе

~разъяснение оппоненту своего мнения в конфликте

7 Вид общения, представляющий взаимодействие при помощи дополнительных средств (письмо, аудио- и видеотехники), называется

=опосредованным

~ролевым

~прямым

~массовым

7 Вид общения, связанный с процессом взаимодействия людей, выполняющих совместные обязанности или включенных в одну и ту же деятельность, называется

~личным

~опосредованным

~прямым

=деловым

7 Передача информации в словесной форме – это коммуникация

~невербальная

~непрямая

=вербальная

~голосовая

8 Стиль поведения в конфликте, при котором урегулирование разногласий происходит через взаимные уступки и при этом ни одна сторона не достигает своих целей в полном объеме, называется

~избегание

=компромисс

~сотрудничество

~соперничество

~приспособление

8 Когда человек говорит одно, а жестами и мимикой показывает другое, такую коммуникативную деятельность называют

=неконгруэнтной

~некорректной

~неадекватной

~артистической

8 Соответствие вербальной и невербальной информации друг другу называется

=конгруэнтное сообщение

~неконгруэнтное сообщение

~неадекватное сообщение

~личное сообщение

8Семантический барьер в общении возникает вследствие

~допущенных речевых ошибок

~различного уровня знаний собеседников о предмете общения

~наличия негативных чувств к собеседнику

=различного личностного смысла для общающихся

9Конфликтогены – это слова, действия (бездействия), которые

=способствуют возникновению конфликта

~препятствуют возникновению конфликта

~помогают разрешить конфликт

~помогают контролировать эмоциональное состояние во время конфликта

9Отметьте верную характеристику логического коммуникативного барьера

=логический барьер возникает у партнеров с неодинаковым видом мышления

~логический барьер возникает из-за неправильной стилистической организации речи

~логический барьер возникает из-за национальных особенностей участников коммуникации

~логический барьер возникает в случае некомпетентности одного из партнеров общения

9К причинам возникновения барьера непонимания относят\:

- 1) фонетический барьер;
- 2) семантический барьер;
- 3) социальный барьер;
- 4) логический барьер;
- 5) психологический барьер;
- 6) стилистический барьер

~1,2,3,6

~1,3,5,6

~2,4,5,6

=1,2,4,6

9Особая форма восприятия одного человека другим, основанная на формировании устойчивого эмоционально-положительного чувства к нему называется

~каузальной атрибуцией

~эмпатией

=аттракцией

~идентификацией

15Общение на основе неречевых средств называется

=невербальное