

**федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
Первый Московский государственный медицинский университет имени И. М. Сеченова
Министерства здравоохранения Российской Федерации
(Сеченовский Университет)**

Фонд оценочных средств

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

(наименование дисциплины/ практики, либо – раздела дисциплины/ практики)

Основная профессиональная образовательная программа высшего образования

Бакалавриат

34.03.01 Сестринское дело

указывается код и наименование направления подготовки (специальности)

Межличностное общение в деловой сфере

УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

УК-4Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

1. Все факторы восприятия традиционно делят на
внешние и внутренние
вербальные и невербальные
индивидуальные и групповые
официальные и неофициальные
2. В основе механизмов селективности восприятия заложены принципы
резонанса, защиты, настороженности
обнаружения, различения, идентификации, опознания
селекции, организации, категоризации
близости, подобия, замкнутости, целостности, смежности
3. Основателем науки кинесики считается
Р. Бердвистл
Д. Моррис
Д. Эфрон
А. Н. Леонтьев
4. Поза, в которой человек пытается закрыть переднюю часть тела, называется
закрытая
полуоткрытая
критической оценки
открытая
5. Поза, в которой человек стоит, руки при этом раскрыты ладонями вверх, называется
открытая
полуоткрытая
критической оценки
закрытая
6. Кто приводит результаты исследования, в котором испытуемые определяли их взаимоотношения по позам на рисунках?
Б. Аргайл
Л. С. Выготский
М. Мид
Э. Эриксон
7. Какие позы воспринимаются как позы доверия, согласия?
открытые
полуоткрытые

критической оценки
закрытые

8. Какие уровни непонимания выделил Б. Ф. Поршнев?

фонетический, семантический, стилистический и логический
чувств, отношений, языка и логики
речи, эмоций, ясности и понимания
цельности, чёткости, доступности и развёрнутости

9. Общение, строящееся по принципам вежливости, кооперации, паритетности, правдивости, понятности, последовательности выделяется в один принцип

этический
коммуникативный
перцептивный
интерактивный

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

деловое
неформальное
конфиденциальное
формальное

11. Официально-деловой стиль речи отличается от других стилей

стандартностью
точностью
обезличенностью
отвлеченностью
тенденциями к стереотипам

12. Визуальный контакт относится к

кинесике
просодике
ольфакторной системе
такесике
экстралингвистике

13. Процесс приёма приспособления включает этап

адаптации
восприятия
ощущения
интерпретации

14. В результате какого эффекта восприятия наибольшее влияние на личность оказывает последняя по времени поступления информация?

новизны

ореола
первичности
дезинформации

15. Стилистический барьер общения возникает из-за
несоответствия стиля речи и ситуации общения
неприязни или недоверия к коммуникатору
непонятной или неправильной логики рассуждений
негативного прошлого опыта

16. Действие, выражающееся в настойчивой, категорической просьбе исполнить что-либо – это
требование
возражение
поиск компромиссов
предложение высказать мнение

17. Чтобы первое впечатление о незнакомом человеке было полным, важно
вступить в диалог
положительно к нему относиться
«настроиться» на него
присмотреться к нему

18. Размер личной или персональной зоны составляет ____ см
50-100
3.45-110
60-120
100-200

19. Расстояние между собеседниками в 1 метр составляет дистанцию общения
личную
социальную
интимную
публичную

20. Осознанная готовность человека реагировать определенным образом – это наличие
установки
эффекта проецирования
стереотипа
предрассудков

Межличностная коммуникация

УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

УК-4Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

21. Коммуникация – это процесс

передачи осмысленной информации, ее эмоционального и интеллектуального содержания от отправителя к получателю

взаимодействия двух или более людей при выполнении трудовой деятельности

взаимодействия двух или более людей при решении совместных творческих задач

передачи эмоций, переживаний от отправителя к получателю

22. Коммуникативная позиция (позиция в межличностном общении), повышающая эффективность делового общения, называется

отстраненная

закрытая

открытая

пересекающаяся транзакция

23. Процесс, способствующий обмену информацией между людьми, целью которого является обеспечение понимания передаваемой и получаемой информации, называется

коммуникация

восприятие

взаимодействие

эмпатия

24. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели носит название

деловое

неформальное

конфиденциальное

межгрупповое

личностное

25. К одноканальному процессу коммуникации относится коммуникация

без обратной связи

с истинной обратной связью

с неистинной обратной связью

с ложной обратной связью

26. Способ, обеспечивающий коммуникацию - это

слушание

чтение

письмо

адаптация

27. Коммуникативной стороной общения называют
обмен информацией
взаимодействие
восприятие друг друга
регулирование взаимоотношений

28. Тип общения, в котором делается акцент на взаимовосприятии другого человека, называется
перцептивное
интерактивное
коммуникативное
невербальное

29. Человек, передающий информацию — это
коммуникатор
коммутатор
оппонент
адресат

30. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты), называется
манипулятивное
деловое
светское
формально-ролевое

31. Коммуникативная сторона общения — это
обмен информацией
взаимодействие
восприятия друг друга
аттракция

32. Наука, выявляющая закономерности становления, развития и функционирования языка — это
лингвистика
семиотика
семантика
психоллингвистика

33. В процессе общения ближе старается подойти к собеседнику
экстраверт
меланхолик
интроверт

холерик

34. Если дистанция между общающимися составляет 0-0,5 м – это дистанция
интимная
публичная
социальная
личная

35. Если дистанция между общающимися составляет более 3,6 м – это дистанция
публичная
интимная
социальная
личная

36. Формальному общению соответствует дистанция ____ (в метрах)
1,21-3,6
более 3,6
0-0,5
0,51-1,2

37. Неформальному общению соответствует дистанция ____ (в метрах)
0,51-1,2
0-0,5
более 3,6
1,21-3,6

38. Длинные фразы в речи собеседника
воспринимаются плохо
показывают эрудицию говорящего
свидетельствуют о гибкости его ума
свидетельствуют о неуверенности говорящего

39. Неразборчивая речь
снижает интерес у собеседника
плохо воспринимается по смыслу
вызывает мысль, что человек тянет время, либо тугодум
создаёт впечатление, что говорящий навязывает своё мнение

40. По содержанию общение делят на
материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностное
непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное
биологическое, социальное
официальное, неофициальное

41. Как Г. М. Андреева называет сторону общения, которая отвечает за процесс передачи информации?

коммуникативная
интерактивная
перцептивная
адаптивная

42. Сколько уровней межличностной коммуникации традиционно выделяют?

3
2
4
6

43. Согласно чьим представлениям в общении, были выделены следующие 3 функции: информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная, аффективно-коммуникативная?

Б. Ф. Ломовой
А. А. Брудного
Р. С. Немовой
Г. М. Андреевой

44. Традиционно выделяют 3 функции установления психологического контакта - **информационно-коммуникативную, регуляционно-коммуникативную, эмоционально-коммуникативную**
коммуникативную, интерактивную, перцептивную
организационную, процессуальную, функциональную
информационную, регуляционную, эмоциональную

45. В качестве приемов метода убеждения используют

рассказ, беседу, объяснения, диспут
рассказ и дискуссию
лекцию и семинар
приказ, команду, угрозы, нравоучения, обвинение

Техники слушания. Вопросы и ответы в межличностном общении

УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

УК-4Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

46. Согласно теории научения, речь развивается в результате

подражания «родительской модели»
последовательных приближений
проб и ошибок
обучения

47. Закрытый тип вопроса позволяет

получить или уточнить конкретную информацию
собрать необходимую информацию в полном объеме
сообщить собеседнику об ожидаемом вами ответе
получить однородные данные

48. Отношения, строящиеся на основе деловых и эмоциональных оценок, а также предпочтений людей друг друга носят название
межличностных
рабочих
публичных
интимных

49. Речь — это
процесс общения посредством языка
способ передачи сигналов
социальный механизм
выразительное средство

50. Речь двух и более лиц — это
диалог
монолог
общение
коммуникация
обмен информацией

51. К неречевому общению относится
взгляд
высказывание
телефонный разговор
чтение стихотворения вслух

52. Механизм познания другого человека, при котором индивид анализирует воздействие информации, оказываемой на партнера, и корректирует на этой основе дальнейшую стратегию общения — это
механизм обратной связи
идентификация
рефлексия
эмпатия

53. Что из предложенного является обязательным признаком любых форм общения?
передача информации
постановка цели
речь
жесты

54. Что означает трактовка «взгляд в сторону»?

страх и желание уйти

не понял, повтори

хочу подчинить себе

угрозу, предупреждение или вызов

55. Человек может передать свои чувства

не только словами, но и движениями

не используя никаких средств общения

исключительно с помощью речи

только с помощью обратной связи

56. Вербальные средства общения относят к стороне общения

коммуникативной

интерактивной

перцептивной

проективной

57. Ораторское искусство предполагает умение

излагать мысли доступным для собеседника языком

точно формулировать свои мысли

ориентироваться в обществе на реакцию собеседника

воздействовать на мировоззрение и поведение людей

58. Чем определяется убедительность в общении?

психологическими факторами

атмосферой беседы, которая может быть благоприятной или неблагоприятной

доброжелательной или недоброжелательной обстановкой

культурой слов

59. Речевая структура складывается из

точной передачи мысли посредством слова

словарного запаса

просторечия

чистоты речи

60. Выберите вид слушания, который дает возможность собеседнику высказаться

нерефлексивное пассивное

рефлексивное активное

продуктивное

эмпатическое

61. Способность человеческого мышления к критическому самоанализу - это

рефлексия

идентификация

эмпатия

механизм обратной связи

62. К принципам проведения деловой беседы относится
понимание
рациональность
метод прямого подхода
комплексность

63. К коммуникативным навыкам деловой беседы относят
активное слушание
пассивное слушание
формулирование
постановку вопроса

64. Основой внутреннего диалога является
размышление
ответ
дискуссия
вопрос

65. К аргументации относится
способность донести до собеседника значимые логические доводы
способ общения
способ восприятия значимых логических доводов
размышление

66. Для того, чтобы правильно начать беседу, нужно использовать метод
зацепки
снятия напряжения
риторических вопросов
прямого подхода

67. К основным видам коммуникаций по форме общения относят коммуникации
вербальные и невербальные
первичные и вторичные
главные и второстепенные
вербальные и речевые

68. Основными принципами грамотного телефонного общения является
четкость и правильность произношения слов
положительное восприятие
жаргон
нецензурное общение

69. Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других — это общение
открытое
примитивное
закрытое
ролевое

70. Выберите наиболее распространенную форму общения в деловой переписке
уважаемый
товарищ
гражданин
любимый

71. Как называется общение, при котором люди оценивают друг друга как мешающий или способный помочь объект?
примитивное общение
формально-ролевое общение
«контакт масок»
духовное общение
светское общение

72. При каком стиле общения оба участника чувствуют себя личностью?
демократическом
авторитарном
индивидуальном
попустительском

73. К функциям языка в общении относят
коммуникативную
познавательную
эмоциональную
контактоустанавливающую
психологическую
реорганизационную

74. Научный стиль речи от других стилей отличается
подчеркнутой логичностью
связными выражениями
стандартностью
отвлеченностью
обобщенностью

75. К аспектам слушания относят
сосредоточение
понимание
взвешивание

рассуждение
обдумывание

76. Нереплексивное (пассивное) слушание — это
умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями
процесс расшифровки смысла сообщений
процесс переживания чувств, которые переживает собеседник
способность отражать чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять их

77. Чтобы продемонстрировать внимательность во время беседы - нужно
смотреть на собеседника
не доминировать во время беседы
не давать волю эмоциям
не принимать позы обороны

Межличностное взаимодействие

УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

УК-4Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

78. Как Г. М. Андреева называет сторону общения, которая отвечает за общение как взаимодействие субъектов общения друг с другом?
интерактивная
коммуникативная
перцептивная
адаптивная

79. Общение – это
взаимодействие людей, имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности
взаимодействие людей, не имеющих общих или взаимозаменяющих интересов, либо потребности
отношение к поступающей информации
взаимооценка партнерами по общению друг друга

80. К содержанию общения относится
взаимодействие партнеров друг с другом
передача от человека к человеку информации
ориентация в коммуникативной ситуации
взаимооценка партнерами по общению друг друга

81. Общение, соответствующее требованиям, нормам, принятым в культурном, образованном обществе — это
светское общение
формально-ролевое общение
«контакт масок»

духовное общение
примитивное общение

82. К причинам плохой коммуникации относится

отсутствие внимания и интереса собеседника

предвзятое представление

отсутствие взаимоуважения

наличие стереотипов мышления

83. Три вида общения выделил

А. А. Леонтьев

Б. В. Зейгарник

Л. С. Выготский

А. Р. Лурия

84. Структуру общения из какого количества элементов предлагает Б. Д. Парыгин?

9

8

7

6

85. Какие выделяют цели общения?

функциональные и объектные

основные и вариативные

реальные и нереальные

фактические и вымышленные

86. Классификацию чего даёт Н. П. Ерастов, в основе которой, по существу, лежат различные виды потребностей?

мотивов общения

целей общения

задач общения

принципов общения

87. Кто относил потребность в общении к числу базовых потребностей человека?

Б. Ф. Ломов

Ф. Т. Михайлов

М. И. Лисина

А. В. Веденов

88. Какие учёные считали, что у человека имеется врождённая потребность в самом процессе общения?

А. В. Веденов и А. Кэмпбел

Б. В. Зейгарник и Ф. Зимбардо

А. Н. Леонтьев и Л. С. Выготский

М. И. Лисина и М. Мид

89. Какие 2 специфических вида общения выделил В. М. Бехтерев?

подражание и внушение

замещение и вытеснение

сублимация и рационализация

отрицание и формация

90. В общении по Р. С. Немову выделяют

содержание, цель и средства общения

содержание и цель общения

содержание и средства общения

цель и средства общения

91. Сколько законов традиционно выделяют в психологии общения?

19

12

10

4

92. Процесс установления, развития и поддержания взаимного тяготения общающихся называется

психологический контакт

эмпатия

общение

понимание

93. Психологический контакт зависит от

гармонии человеческих отношений и психологических связей между общающимися

вербальных средств общения

невербальных средств общения

первого впечатления и эффектов восприятия

94. Для возникновения оптимального психологического контакта необходимы такие психологические условия, как

эмоциональное расположение, коммуникативное согласие, интерактивное нахождение общих интересов контактирующих

эмоциональное расположение

коммуникативное согласие

интерактивное нахождение общих интересов контактирующих

95. Определяющие факторы для дальнейшего развития устойчивых взаимоотношений после первоначально успешного установленного контакта - это

доброта и доброжелательность

доброта и искренность

честность и справедливость
верность и тактичность

96. Если _____ оказывается естественным и объяснимым, то общение налаживается и разговор идет довольно непринуждённо и легко

предлог знакомства
процесс коммуникации
инициатор общения
реципиент

97. Что называют скрытым психологическим воздействием на партнёра по общению с целью добиться от него выгодного поведения для конкретного лица?

манипуляцию в общении
индивидуализацию
идентификацию
изоляция

98. Сторона общения, означающая процесс обмена информацией между партнерами, называется

коммуникативная
интерактивная
перцептивная
регулятивная

Восприятие и понимание людьми друг друга в процессе общения

УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

УК-4Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

99. Формирование поверхностного оценочного впечатления о человеке в условиях временного дефицита носит название эффект

ореола (гало-эффект)
новизны и первичности
аттракции
экспрессии

100. Жёсткое восприятие и оценка социальных объектов на основе определённых устоявшихся и принятых в обществе представлений носит название эффекта

стереотипизации
экспрессии
снисходительности
аттракции

101. Механизмы социальной перцепции в зависимости от объекта восприятия можно поделить на _____ гр.

4
8
16

102. Пониманием, интерпретацией с оценкой человека при его восприятии другими людьми (первое впечатление о человеке) называют межличностным

восприятием

отношением

взаимодействием

разрешением конфликтных ситуаций

103. Идентификация, эмпатия, децентрация, социальная рефлексия, аттракция, каузальная атрибуция являются механизмами

межличностного восприятия

взаимопонимания

социального взаимодействия

воздействия и влияния

104. Осмысление индивидом того, как он воспринимается партнёром по общению носит название

социальная рефлексия

идентификация

эмпатия

децентрация

105. Способность и умение человека взглянуть на всё глазами постороннего наблюдателя называется

децентрацией

аттракцией

сублимацией

социальной рефлексией

106. Особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства, носит название

аттракция

проекция

замещение

вытеснение

107. К уровням аттракции относят

симпатию, дружбу, любовь

симпатию, дружбу

дружбу, любовь

увлечённость, симпатию, дружбу, любовь

108. Факторы, которые стимулируют проявление аттракции, описывает
Д. Майерс
Н. В. Казаринова
Г. Келли
В. Н. Куницына

109. В развитии психологического контакта выделяют
3 этапа
4 этапа
6 этапов
9 этапов

110. Виды психологических контактов, выделенные Н. Ключевой, - это
личностный, эмоциональный, познавательный, деятельностный
познавательный и деятельностный
эмоциональный и познавательный
личностный, эмоциональный и познавательный

111. Первое впечатление об инициаторе контакта складывается на основании
_____ человека
внешнего вида, экспрессивных реакций, голоса и речи
внешнего вида
экспрессивных реакций
голоса и речи

112. Сколько правил эффективного слушания и правил убеждения традиционно выделяют?
10 и 3
16 и 4
18 и 9
20 и 9

113. По правилам ведения беседы необходимо применять техники
расспроса, информирования, слушания
расспроса
информирования
слушания

114. Эксперимент, в ходе которого установлено число объектов (7 ± 2), которые может удерживать средний человек в рабочей памяти, провел
Миллер
Рэйнер
Селигман
Фестингер

115. Авторами эксперимента по изучению модели наиболее вероятного пути обработки сообщения стали

Р. Петти и Д. Качиоппо

М. Ботвиник и Дж. Козн

И. Л. Джэнис и С. Фешбах

Р. Ла Пьер и Д. Розенхан

116. Восприятие людьми друг друга составляет содержание

социальной перцепции

коммуникации

интеракции

социальной адаптации

117. Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу — это _____ барьеры

смысловые

эмоциональные

культурные

информационные

118. Стилистический барьер общения возникает из-за

несоответствия стиля речи и ситуации общения

неприязни или недоверия к коммуникатору

непонятной или неправильной логики рассуждений

культурных различий

119. Особый способ глубокого и безошибочного восприятия внутреннего мира другого человека — это

эмпатия

идентификация

рефлексия

казуальная атрибуция

120. Жесты и позы защиты характеризуются

руками, скрещенными на груди

пощипыванием переносицы

потиранием лба

руками, расположенными снизу, ладонь при этом развернута вверх

121. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями — это

идентификация

эмпатия

рефлексия

проекция

122. Сторона общения, которая подразумевает создание полного взаимопонимания между собеседниками называется

перцептивной

активной

коммуникативной

интерактивной

123. Группа средств невербального общения, которая характеризуется включением в речь пауз, плача, смеха, вздохов, кашля носит название

экстралингвистика

просодика

кинесика

такесика

124. Барьеры восприятия и понимания — это

барьеры отрицательных эмоций

социальные барьеры

психологические защиты

психологические атаки

125. Синонимом духовного общения является общение

близкое

светское

межличностное

интимное

126. Специальная область, занимающаяся изучением норм пространственной и временной организации общения, носит название

проксемика

такесика

кинесика

просодика

127. Сторона общения, означающая процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания носит название

перцептивная

интерактивная

коммуникативная

регулятивная

128. Сторона общения, означающая процесс обмена информацией и действиями, называется

интерактивной

перцептивной

коммуникативной
регулятивной

129. Общение по содержанию делят на
материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностное
непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное
биологическое, социальное
официальное, неофициальное

130. Способ, при котором о человеке судят на основании его эмоциональной привлекательности или непривлекательности называется
эмоциональным
социально-типическим
аналитическим
ассоциативным

131. Привычные упрощенные представления о других группах людей, о которых человек располагает скудной информацией — это
стереотипы
предубеждения
установки
привычки

132. Конструктивному разрешению конфликта способствует
адекватность восприятия конфликта
открытость и эффективность общения
количество отрицательных эмоций
готовность к уступкам

133. Эмоциональная оценка каких-либо людей как хороших или плохих, даже не зная ни их самих, ни мотивов их поступков называется
предубеждение
установка
субъективность
стереотип

134. Наука, изучающая расположение людей в пространстве при общении, носит название
проксемика
кинестетика
семиотика
лингвистика

135. Наука, изучающая внешние проявления человеческих чувств и эмоций — это

кинестика
семиотика
такесика
проксемика
лингвистика

136. Барьеры в общении – это
препятствия на пути к психологическому контакту
различия в особенностях личности
неправильная речь
незнание правил общения

137. От агрессивности во время разговора помогут избавиться действия, когда Вы
не спешите возражать
сдерживаетесь в меру
если устали, извинитесь
задаете вопросы

138. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности – это
стереотипизация
самоактуализация
идентификация
обобщение

139. Перцептивная сторона общения включает
процесс формирования образа другого человека
проявление тревожности
демонстрацию креативного поведения
наложение перцепции

140. Преодолеть пассивность во время беседы помогут действия, когда Вы
не отмалчиваетесь
уважаете желание оппонента говорить
стараетесь не перебивать собеседника
заранее не делаете выводов

141. Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это барьеры
смысловые
эмоциональные
физические
информационные

142. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс **идентификации**
эмпатии
рефлексии
адаптации

143. Единица взаимодействия партнёров по общению, сопровождающаяся заданием позиции каждого, носит название **трансакт**
разговор
беседа
диспут

144. Под «такесикой» понимается **прикосновение людей друг к другу во время общения**
процесс передачи вербальной информации
визуальный контакт
связанность речи
высота звука

145. Восприимчивый стиль общения представлен поведением **ты выигрываешь – я выигрываю**
я выигрываю – ты выигрываешь
я выигрываю – ты проигрываешь
я проигрываю – ты выигрываешь/проигрываешь

146. Доволен собой, делает выбор для себя, ущемляет интересы других, решает за других — это поведение человека **агрессивного**
неуверенного
уверенного
скромного

147. Кинесика включает в себя **наклоны тела**
прикосновение
рукопожатие
кашель

148. К такесике относят **рукопожатие**
походку
мимику
смех

149. Барьеры социокультурного различия возникают по причине
религиозных предпочтений
логического непонимания
наличия в речи звуков-паразитов
быстрой невыразительной речи

150. Установкой называют
определенный взгляд на предмет, человека или идею, основанный на убеждениях, эмоции и поведении
способность человека осознанно сосредоточиться на самом себе
неспецифический ответ организма на любое предъявляемое ему требование
предвзятое, не подверженное фактами суждение о человеке или явлении

151. Эмпатия в процессе общения — это способность
сопереживать окружающим
оценивать свои действия через собственные переживания
эмоционально воспринимать другого человека
оценивать свои действия

152. Интерактивная сторона общения предполагает обмен
действиями
информацией
чувствами
мнениями

153. Безречевое, посредством жестов, мимики, пантомимики — это общение
невербальное
вербальное
общественное
дипломатическое

154. Термин «интерактивная сторона общения» обозначает
совокупность феноменов, выражающих суть взаимодействия людей
аспект коммуникативного процесса
внутреннюю, психологическую структуру деятельности
активность членов группы по поддержанию ее целостности

Психологические аспекты ведения беседы

УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

УК-4Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

155. Привлекательность» лидера представляет собой эффект
формирования «привлекательного» имиджа лидера

наделения личности свойствами, вызывающими преклонение и веру в его возможности
выбора одного лидера для продвижения его по службе и придания ему официального статуса
становления нового лидера в коллективе

156. Набор шаблонов моделей поведения лидера изучается в теориях _____ подхода
поведенческого
личностного
ситуационного
количественного

157. Наставнический стиль лидерства целесообразно использовать в ситуациях с
низкой компетентностью ведомых
высокой компетентностью ведомых
низкой мотивацией ведомых
высокой мотивацией ведомых

158. Власть, основанная на вознаграждении, характеризуется тем, что
исполнитель верит, что влияющий имеет возможность удовлетворить насущную потребность или доставить удовольствие
руководитель имеет возможность наказать подчиненного (увольнение, понижение в должности, лишение денежного вознаграждения и др.)
характеристики или свойства влияющего настолько привлекательны для исполнителя, что он хочет быть таким же, как влияющий
руководитель обладает специальными знаниями и имеет влияние через веру подчиненных в его компетентность

159. Модель/подход, относящийся к ситуационному лидерству – это подход, согласно которому
воздействие на группу осуществляется через механизм подражания, принятия членами группы ценностей лидера, благодаря притягательности этого человека, его харизме
превосходящие интеллектуальные дарования предоставляют личности выдающееся положение, рано или поздно приводящие к лидерству
«лидер – функция ситуации»
лидерство - это работа на благо общества

160. Иерархия среди лидеров существует? Если да, то какая?
да, заданная системой ответственности
нет, не существует
да, традиционная (лидер-начальник – лидер-подчиненный)
да, межклассовая

161. Согласно модели Фидлера лидер, ориентированный на отношения, наиболее эффективен в компании с
умеренными условиями

благоприятными условиями
неблагоприятными условиями
резкими колебаниями условий от благоприятных к неблагоприятным

162. Стиль лидерства, используемый в управлении, чаще всего
смешанный
авторитарный
демократический
либеральный

163. Что из перечисленного НЕ относится к характеристикам лидера второго уровня, согласно теории Джона Максвелла?
там, где он работает, постоянная текучка кадров
он доверяет людям
ценит каждого работника как личность
стремится создать благоприятную атмосферу в коллективе

164. Характеристики лидера в предложенных вариантах выделяются
умением мыслить в долгосрочной перспективе
умением разрабатывать
способностью рутинизировать
эмоциональной сдержанностью

165. Стиль лидерства, используемый в кризисной ситуации или при управлении трудными сотрудниками в соответствии с теорией Гоулмана, называется
обучающий
амбициозный
авторитарный
идеалистический

166. Что может дать лидеру знание культурной модели ведомой группы людей?
повысить мотивацию отдельных сотрудников и группы в целом
всецело использовать свою власть
быть для группы "темной лошадкой"
стать экспертом в организации

167. Джон Максвелл описал в своей книге уровни лидерства, их было
пять
два
три
четыре
шесть

168. К основным составляющим "организаторских способностей" относят
контактность, стрессоустойчивость, доминантность

лидерство, способность вести за собой
способность влиять на людей, разрешать конфликты
умение работать с людьми, воздействовать на них

169. Власть — это

возможность влиять на других

специфическое воздействие на подчиненных
совокупность способов воздействия на подчиненных
любое влияние на людей

170. Обязательным условием лидерства является

обладание властью в конкретных формальных или неформальных организациях

умение побеждать в спорах
физическая сила
ум и выдающиеся способности

171. Значение слова «лидер» происходит от слова _____ происхождения

английского

древнегреческого
немецкого
латинского

172. Харизматический лидер применяет к своим сподвижникам мотивацию

социальную положительную

социальную отрицательную
материальную
физического принуждения

Правила эффективного общения

УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

УК-4Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

173. Что относится к жестам открытости?

ладони рук прижаты к груди

пиджак застегнут
руки, скрещенные на груди
руки, сжатые в кулаки

174. Чем характеризуется язык?

системой знаков, выполняющих функции общения и мышления

наличием сигналов, запускающих те или иные реакции
возможностью передавать информацию о прошлых и будущих событиях
символами

175. Доминирующее рукопожатие – это такое положение рук, при котором
рука сверху, ладонь развернута вниз
рука снизу, ладонь развернута вверх
обе ладони находятся в вертикальном положении
прямая рука, ладонь находится в горизонтальном положении

176. Основная функция речевого этикета состоит в
передаче смысла высказывания
переходу к внешней речи
снятии агрессии
сдержанности в высказываниях

177. Для того, чтобы избавиться от агрессивности во время разговора, нужно
не спешить возражать
сдерживаться в меру
извиниться в случае усталости
задавать вопросы

178. 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
ролевым
личностным
деловым
межгрупповым

179. Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это
общение
открытое
примитивное
закрытое
ролевое

180. Выберите агрессивный стиль общения
я выигрываю – ты проигрываешь
я выигрываю – ты выигрываешь
я проигрываю – ты выигрываешь/проигрываешь
ты выигрываешь – я выигрываю

181. Как называется стиль поведения в конфликте, когда человек не пытается отстаивать собственные интересы, уступает, «жертвует» всеми своими интересами в пользу другого человека?
приспособление
сотрудничество
уклонение
конкуренция

182. Выберите стиль утверждения себя
я выигрываю – ты выигрываешь
я выигрываю – ты проигрываешь
я проигрываю – ты выигрываешь/проигрываешь
ты выигрываешь – я выигрываю

183. Оценивать поведение других людей на основании первоначального впечатления – это эффект
ореола
незавершенного действия
бумеранга
новизны

184. Какие техники необходимо применять по правилам ведения беседы?
техники расспроса, информирования, слушания
технику расспроса
технику информирования
технику слушания

185. Противоречие между жестами и смыслом высказывания является свидетельством
лжи
забывчивости
враждебности
болезни

186. Выберите пассивный стиль общения
я проигрываю – ты выигрываешь/проигрываешь
я выигрываю – ты выигрываешь
я выигрываю – ты проигрываешь
ты выигрываешь – я выигрываю

187. Взгляд сверху вниз (при откинутой голове) – это
чувство превосходства, высокомерие
признак инертности
равнодушия
скуки
недоверие

188. Если дистанция между общающимися составляет 0,51-1,2 м – это дистанция
личная
интимная
социальная
публичная

189. Способность индивидуума предъявлять требования и запросы во взаимодействии с социальным окружением и добиваться их осуществления – это

уверенность в себе

самооценка

конгруэнтность

я-концепция