

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Чукотского автономного округа «Чукотский многопрофильный колледж»
(ГАПОУ ЧАО «ЧМК»)

УТВЕРЖДАЮ:

Директор
ГАПОУ ЧАО
«ЧМК»:

О. Н. Гришин

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по учебной дисциплине

ОГСЭ.03 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности

21.02.05 Земельно-имущественные отношения

Анадырь

2022

ГАПОУ ЧАО «ЧМК»	УПРАВЛЕНИЕ ДОКУМЕНТАЦИЕЙ	СТО СМК 4.2.01 - 2022
--------------------	--------------------------	-----------------------

Организация-разработчик: Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Чукотского автономного округа «Чукотский многопрофильный колледж» (далее ГАПОУ ЧАО «ЧМК»)

Разработчик:

Сенченко Н.В., преподаватель ГАПОУ ЧАО «ЧМК»

Рекомендован Методическим советом ГАПОУ ЧАО «ЧМК»

Протокол № 06 от «17» марта 2020 г.

Утвержден Приказом № 01-10/332 от 31.08.2020 г. «Об утверждении документов по организации учебного процесса»

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ

1. Вопросы и задания для текущего контроля

Выбрать один правильный ответ.

1. Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т.д.)

- А) транзакция
- Б) ролевые ожидания
- В) социальная роль
- С) психологический контакт

2. Основные качества манипулятора

- А) недоверие к себе и другим
- Б) лживость
- В) примитивность чувств
- С) все ответы верны

3. Комплексное вербальное и невербальное воздействие на эмоции, суждения, самосознание человека при многих психических и психосоматических заболеваниях – это реализация А) функции общения.

- Б) прагматической
- В) управленческой
- С) терапевтической

4. Особенность невербального общения:

- А) его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания
- Б) отсутствие возможности подделать эти импульсы
- В) все ответы верны
- С) его проявлениям доверяют больше, чем вербальному каналу общения

5. Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ... общение.

- А) светское
- Б) ролевое
- В) деловое
- С) примитивное

6. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение.

- А) деловое
- Б) манипулятивное
- В) светское
- С) формально-ролевое

7. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это ...

- А) аттракция
- Б) аффилиация
- В) гипноз
- С) эмпатия

8. При 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, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация. Это эффект ...

- А) края
- Б) первичности
- В) ореола
- С) бумеранга

9. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности – это ...

- А) самоактуализация
- Б) стереотипизация
- В) идентификация
- С) обобщение

10. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект ...

незавершенного действия

- А) бумеранга
- Б) новизны
- В) ореола
- С) первичности

11. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы (возрастной, половой, профессиональной) без достаточного осознания различий между ними – это ...

- А) стереотипизация
- Б) абстракция
- В) проецирование
- С) проекция

12. Манипулирующее воздействие проявляется в ...

- А) использовании человека в корыстных целях
- Б) демонстрации своей позиции
- В) в покровительственном отношении к человеку
- С) рефлексивной позиции в общении

13. Постигание эмоциональных состояний другого человека, сопереживание при общении – это ...

- А) эмпатия
- Б) рефлексия
- В) экспрессивность
- С) аттракция

14. На формирование аттракции оказывают наибольшее влияние совместная деятельность

- А) все ответы верны
- Б) «помогающее поведение»
- В) сходство характеристик общающихся
- С) сходство ситуации, в которой находятся партнеры

15. Перцептивная сторона общения включает в себя ...

- А) проявление тревожности
- Б) демонстрацию креативного поведения
- В) процесс формирования образа другого человека
- С) процесс коммуникации

16. Человеческая речь характеризуется:

- А) наличием сигналов, запускающих те или иные поведенческие реакции
- Б) определенной логикой построения фраз
- В) возможностью передавать информацию о прошлых и будущих событиях
- С) все ответы верны

17. Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это ... барьеры.

- А) смысловые
- Б) эмоциональные
- В) физические
- С) субъективные

18. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс ...

- А) идентификации
- Б) эмпатии
- В) рефлексии
- С) стереотипизации

19. 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
- С) манипулятивным

20. Существенный признак внушения:

- А) некритическое восприятие информации
- Б) недоверие
- В) критичность
- С) осознанность

21. Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией – это ...

- А) психическое заражение
- Б) конформность
- В) убеждение
- С) подражание

22. Передача эмоционального состояния человеку или группе помимо собственно смыслового воздействия – это ...

- А) убеждение
- Б) психическое заражение

ГАПОУ ЧАО «ЧМК»	УПРАВЛЕНИЕ ДОКУМЕНТАЦИЕЙ	СТО СМК 4.2.01 - 2022
----------------------------	---------------------------------	------------------------------

В) эмпатия

С) аттракция

23. Преодоление всех без исключения барьеров общения – это соблюдение следующих условий:

А) понимание целей партнера

Б) все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения

В) понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения

С) знание индивидуальных особенностей партнера

24. Выберите, что не относится к формам реализации делового общения

А) переговоры

Б) брифинг

В) совещания

С) беседа

25. Французская пословица гласит, что умение сказать человеку то, что он сам о себе думает – это ...

А) комплимент

Б) лесть

В) критика

С) искренность

Ключи

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
В	С	С	В	Б	Б	А	Б	Б	В	А	А	А	А	В	С	А	А	В	А	Б	Б	Б	Б	Б

2. Вопросы и задания для итогового контроля

Теоретическая часть

1. Предмет и задачи психологии общения как отрасли психологической науки.

2. Понятие общения в психологии.

3. Взаимосвязь общения и деятельности

4. Роль общения в профессиональной деятельности человека.

5. Роли и ролевые ожидания в общении

6. Общение в системе межличностных и общественных отношений.

7. Цели, функции общения.

8. Виды и уровни общения.

9. Классификация видов общения.
10. Структура и средства общения.
11. Взаимосвязь общения и деятельности.
12. Перцептивная сторона общения.
13. Понятие социальной перцепции.
14. Факторы, оказывающие влияние на восприятие.
15. Искажения в процессе восприятия.
16. Психологические механизмы восприятия (механизмы взаимопонимания в общении).
17. Первое впечатление, самопрезентация и имидж человека.
18. Влияние имиджа на восприятие человека.
19. Интерактивная сторона общения
20. Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция.
21. Трансактный анализ Э. Берна
22. Позиции взаимодействия в русле трансактного анализа.
23. Взаимодействие как организация совместной деятельности. Виды социальных взаимодействий.
24. Коммуникативная сторона общения.
25. Основные элементы коммуникации.
26. Вербальная коммуникация.
27. Коммуникативные барьеры.
28. Методы развития коммуникативных способностей.
29. Виды, правила и техники слушания.
30. Невербальная коммуникация.
31. Средства невербального общения.
32. Техники и приемы общения.
33. Правила ведения беседы, убеждения.
34. Деловое общение и его характеристики
35. Деловая беседа как форма делового общения
36. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений.
37. Деловое совещание особенности организации и проведения
38. Деловые переговоры как форма делового общения
39. Спор, дискуссия, полемика как формы делового общения
40. Понятие конфликта и его структура.
41. Источники, причины, виды конфликтов.

ГАПОУ ЧАО «ЧМК»	УПРАВЛЕНИЕ ДОКУМЕНТАЦИЕЙ	СТО СМК 4.2.01 - 2022
----------------------------	---------------------------------	------------------------------

- 42. Стратегии разрешения конфликтов.
- 43. Стратегии поведения в конфликтах К. Томаса.
- 44. Особенности эмоционального реагирования в конфликтах.
- 45. Правила поведения в конфликтах.
- 46. Приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения
- 47. Психологические приемы влияния на партнера в деловом общении
- 48. Моральные принципы и нормы как основа эффективного общения.
- 49. Этические принципы общения.