

**Санкт-Петербургское государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Училище олимпийского резерва № 1»**

**УТВЕРЖДАЮ
ДИРЕКТОР СПб ГБПОУ «УОР № 1»**

_____ **В.А. КУЗНЕЦОВ**

«31» августа 2023 г.

**ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОГСЭ.03 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

программа подготовки специалистов среднего звена
49.02.01 Физическая культура

Санкт-Петербург

2023 год

Паспорт комплекта оценочных средств разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) среднего профессионального образования (далее СПО) по специальности 49.02.01 Физическая культура, рабочего учебного плана СПб ГБПОУ «УОР № 1» по специальности 49.02.01 Физическая культура углубленной подготовки, положении «О фонде оценочных средств».

Организация-разработчик: Санкт-Петербургское государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Училище олимпийского резерва № 1».

Разработчик: Носачева С.Ю., преподаватель дисциплины ОГСЭ.03 Психология общения.

Рассмотрено на заседании
предметно-цикловой комиссии общеобразовательных,
гуманитарных и естественнонаучных дисциплин
СПб ГБПОУ «УОР № 1»

Протокол № 1 от 30.августа 2023 г.

Председатель ПЦК общеобразовательных,
гуманитарных и естественнонаучных дисциплин
А.В. Тимофеева

СОГЛАСОВАНО

Работодатель:
директор СПб ГБУ СШОР по водным видам спорта
«Экран» – А.К. Маслеников
30 августа 2023 г.

Работодатель:
директор СПб ГБУ СШОР «Комета» – А.Х. Ариткулов
30 августа 2023 г.

Утверждено приказом СПб ГБПОУ «УОР № 1»
от 31.08.2023 № 287 «Об утверждении учебного плана,
графика учебного процесса, рабочих программ
учебных дисциплин (модулей) и практик, фондов
оценочных средств, учебно-методических
рекомендаций, рабочей программы воспитания,
календарного плана воспитательной работы
на 2023-2024 учебный год по специальности
49.02.01 Физическая культура»

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. Общие положения	4
2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы	4
3. Основные требования к результатам освоения дисциплины	5
4. Перечень основных показателей оценки результатов, элементов практического опыта, знаний и умений, подлежащих текущему контролю и промежуточной аттестации	7
5. Спецификация теста №1	10
6. Вопросы теста №1	12
7. Спецификация теста № 2	15
8. Вопросы теста № 2	17
9. Спецификация итогового теста	22
10. Вопросы для итогового теста	24
11. Ключи к тестам	32

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Комплекс оценочных средств (КОС) предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ».

КОС разработан на основании положений:

- ФГОС СПО основной профессиональной образовательной программы по специальности 49.02.01 ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА;
- программы учебной дисциплины «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ».

2. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина входит в цикл общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование общих компетенций: ОК 1- 9, 11 и профессиональных компетенций ПК 1.1 – 1.8., 2.1.-2.6, 3.1- 3.5.

Общие компетенции:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы решения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать математические знания для совершенствования профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, взаимодействовать с руководством, коллегами и социальными партнерами.

ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность обучающихся, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за качество образовательного процесса.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Осуществлять профессиональную деятельность в условиях обновления ее целей и содержания.

ОК 11. Строить профессиональную деятельность с соблюдением правовых норм, ее регулирующих.

ОК 13. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

Профессиональные компетенции:

ПК 1.1. Определять цели и задачи, планировать учебно-тренировочные занятия.

ПК 1.2. Проводить учебно-тренировочные занятия.

ПК 1.3. Руководить соревновательной деятельностью спортсменов.

ПК 1.4. Осуществлять педагогический контроль, оценивать процесс и результаты деятельности спортсменов на учебно-тренировочных занятиях и соревнованиях.

ПК 1.5. Анализировать учебно-тренировочные занятия, процесс и результаты руководства соревновательной деятельностью.

ПК 1.6. Проводить спортивный отбор и спортивную ориентацию.

ПК 1.7. Подбирать, эксплуатировать и готовить к занятиям и соревнованиям спортивное оборудование и инвентарь.

ПК 1.8. Оформлять и вести документацию, обеспечивающую учебно-тренировочный процесс и соревновательную деятельность спортсменов.

ПК 2.1. Определять цели, задачи и планировать физкультурно-спортивные мероприятия и занятия с различными возрастными группами населения.

ПК 2.2. Мотивировать население различных возрастных групп к участию в физкультурно-спортивной деятельности.

ПК 2.3. Организовывать и проводить физкультурно-спортивные мероприятия и занятия.

ПК 2.4. Осуществлять педагогический контроль в процессе проведения физкультурно-спортивных мероприятий и занятий.

ПК 2.5. Организовывать обустройство и эксплуатацию спортивных сооружений и мест занятий физической культурой и спортом.

ПК 2.6. Оформлять документацию (учебную, учетную, отчетную, сметно-финансовую), обеспечивающую организацию и проведение физкультурно-спортивных мероприятий и занятий и функционирование спортивных сооружений и мест занятий физической культурой и спортом.

ПК 3.1. Разрабатывать методическое обеспечение организации учебно-тренировочного процесса и руководства соревновательной деятельностью спортсменов в избранном виде спорта.

ПК 3.2. Разрабатывать методическое обеспечение организации и проведения физкультурно-спортивных занятий с различными возрастными группами населения.

ПК 3.3. Систематизировать педагогический опыт в области физической культуры и спорта на основе изучения профессиональной литературы, самоанализа и анализа деятельности других педагогов.

ПК 3.4. Оформлять методические разработки в виде отчетов, рефератов, выступлений.

ПК 3.5. Участвовать в исследовательской и проектной деятельности в области образования, физической культуры и спорта.

3. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения текущего и промежуточного тестирования.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения	Оценочное средство
Умения:		
У.1. Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности.	– оценка результатов выполнения практических заданий, – дифференцированный зачёт	Тест № 2
У.2. Использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.		Тест № 1, 2
Знания:		
3.1. Взаимосвязь общения и деятельности;	– устный опрос, – тестирование – дифференцированный зачёт	Тест № 1
3.2. Цели, функции, виды и уровни общения.		Тест № 1
3.3. Роли и ролевые ожидания в общении.		Тест № 2
3.4. Виды социальных взаимодействий.		Тест № 1, 2
3.5. Механизмы взаимопонимания в		Тест № 2

общении.		
3.6. Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения.		Тест № 1,2
3.7. Этические принципы общения.		Тест № 2
3. 8. Источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.		Тест № 2

4. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ, ЭЛЕМЕНТОВ ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА, ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ПОДЛЕЖАЩИХ ТЕКУЩЕМУ КОНТРОЛЮ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»

Раздел	Тема	Основные знания	Основные умения	Оценочные средства	Компетенции
1. Понятие об общении	1.1. Общение как процесс	3.1. взаимосвязь общения и деятельности; 3.2. цели, функции, виды и уровни общения. 3.4. виды социальных взаимодействий;	У.1. применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; У.2. использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;	Текущий контроль № 1 (тест № 1). Практические занятия: № 1-3	ОК- 1- 9; 11,13 ПК – 1.1.- 1.8 2.1.- 2.7. 3.1. – 3.3., 3.5
	1.2. Виды и структура общения.				
	1.3. Функции общения.				
2. Средства общения	2.1. Вербальные средства общения.	3.4. виды социальных взаимодействий; 3.5. механизмы взаимопонимания в общении; 3.6. техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;	У.1. применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; У.2. использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;		ОК- 1- 9; 11,13 ПК – 1.1.- 1.8. 2.1.- 2.7. 3.1. – 3.3., 3.5
	2.2. Невербальные средства общения.				
3. Социальная перцепция	3.1. Социальная перцепция.	3.1. взаимосвязь общения и деятельности; 3.3. роли и ролевые ожидания в общении; 3.5. механизмы взаимопонимания в общении; 3.6. техники и приемы общения, правила	У.1. применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; У.2. использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;	Текущий контроль № 2 (тест № 2). Практические занятия № 4-8.	ОК- 1- 9; 11,13 ПК – 1.1.- 1.8. 2.1.- 2.7. 3.1. – 3.3., 3.5
	3.2. Механизмы межличностного общения.				

Раздел	Тема	Основные знания	Основные умения	Оценочные средства	Компетенции
		слушания, ведения беседы, убеждения; 3.7. этические принципы общения;			
4.Трудности общения	4.1. Трудности общения.	3.4. виды социальных взаимодействий; 3.5. механизмы взаимопонимания в общении; 3.6. техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; 3.7. этические принципы общения; 3.8. источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов	У.1. применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; У.2. использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;		ОК- 1- 9; 11,13 ПК – 1.1.- 1.8. 2.1.- 2.7. ПК -3.1. – 3.3., 3.5
	4.2. Конфликты.				
	4.3. Социально-психологический тренинг (СПТ).	3.1. взаимосвязь общения и деятельности; 3.2. цели, функции, виды и уровни общения. 3.3. роли и ролевые ожидания в общении; 3.4. виды социальных взаимодействий; 3.5. механизмы взаимопонимания в общении; 3.6. техники и приемы общения, правила	У.1. применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; У.2. использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;	Прохождение практикума. Практические занятия № 9-11	ОК- 1- 9; 11,13 ПК – 1.1.- 1.8. 2.1.- 2.7. 3.1. – 3.3., 3.5

Раздел	Тема	Основные знания	Основные умения	Оценочные средства	Компетенции
		слушания, ведения беседы, убеждения; 3.7. этические принципы общения; 3.8. источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов			
<p>Всего часов: 78 часов Аудиторных: 52 часа (теоретические – 34, практические - 18) Самостоятельная работа студента: 26 часов Форма оценки: <i>дифференцированный зачёт</i></p>					

5. СПЕЦИФИКАЦИЯ ТЕСТА №1

5.1. Назначение

Тест № 1 входит в состав комплекта оценочных средств и предназначается для текущего контроля и оценки знаний, и умений по 1-2 разделу программы учебной дисциплины «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ» основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО 49.02.01 ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

5.2. Контингент аттестуемых - студенты 3 (4) курса.

5.3. Форма и условия аттестации: в электронном и письменном виде на бланках после изучения I, 2 разделов учебной дисциплины.

5.4. Время тестирования

подготовка - 5 минут;

выполнение - 20 минут;

оформление и сдача – 5 минут;

всего – 30 минут.

5.5. Перечень объектов контроля и оценки.

Наименование объектов контроля и оценки		Уровень усвоения	Количество учебных задач
3.1. взаимосвязь общения и деятельности	У.1. применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности	1	1,5-9,11
3.2. цели, функции, виды и уровни общения		1	2
3.4. виды социальных взаимодействий		1	3,4
3. 5. механизмы взаимопонимания в общении	У.2. использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения	1	11-15
3.6. техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	У.1. применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности	1	10, 16-20

5.6. Структура теста

Тест № 1 состоит из 20 заданий по программе I, 2 разделов дисциплины. Программа MyTestStudent {Pro} в произвольном порядке формирует тест, который содержит 12 заданий с выбором одного ответа из четырёх, 7 задания на множественный выбор, 1 задание на нахождение соответствия.

5.7. Критерии оценки знаний и умений

№ п/п	Характер действия аттестуемого	Количество баллов	Уровень усвоения
1	Задания с выбором одного ответа, номер ответа должен совпасть с верным ответом.	1	1
2	Задания на множественный выбор.	1	1

Балльная шкала для оценки за тест №1: оценка является одной из составляющих средней оценки за весь курс дисциплины «Психология общения»

«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»
18-20 баллов	14 – 17 баллов	10 – 13 баллов	Менее 10 баллов

5.8. Перечень используемых нормативных документов

1. ФГОС СПО по специальности 49.02.01 «Физическая культура».
2. Типовое положение об образовательном учреждении среднего профессионального образования.
3. Программа учебной дисциплины «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ».
4. Положение о текущем контроле знаний и промежуточной аттестации студентов СПб ГБОУ СПО «КОР №1».
5. Порядок проведения текущей аттестации выпускников по программе СПО СПб ГБОУ СПО «КОР №1».

5.9. Рекомендуемая литература для разработки теста №1 и подготовки к его выполнению

1. Панфилова А.П. Психология общения: учебник для СПО. М., Изд. «Академия», 2019.
2. Колесникова Г.И. Манипуляции: техники успешного общения. Игры, в которые играют все /Г.И.Колесникова. - Ростов н/Д: Феникс, 2011. – 280, [1]с.
3. Пиз А., Пиз Б. Новый язык телодвижений. Расширенная версия.- М.: Эксмо, 2012.- 416 с., ил.
4. Смит М. Как научиться говорить «нет»: пер.с англ. – СПб: ИК «Комплект», 1996.- 315 с.
5. Столяренко Л.Д. «Психология делового общения и управления». Учебник/ Л.Д.Столяренко. – Ростов- н/Д: Феникс, 2005.
6. Чалдини Р. Психология влияния.- СПб: Питер, 2014.

5.10. Перечень материалов, оборудования и информационных источников, используемых при выполнении теста №1

- компьютер;
- бумажный вариант теста №1;
- проектор.

6. ВОПРОСЫ ТЕСТА № 1

1. Общение как процесс взаимодействия людей включает:

- а) непосредственная коммуникация, перцепция, интеракция
- б) непосредственная коммуникация
- в) процесс приёма и передачи информации
- г) регуляция поведения партнёра

2. К фазам общения относят (множественный выбор):

- а) вхождение в контакт, фиксация результата
- б) концентрация внимания на проблеме
- в) аргументация
- г) завершение общения

3. Личностно-ориентированная коммуникация подразумевает:

- а) взаимодействие с группой
- б) взаимодействие с одним реципиентом
- в) осознанию своей принадлежности к группе
- г) триадическую коммуникацию

4. Деловое общение – это:

- а) общение в кулуарах
- б) взаимодействие между партнёрами, обладающими официальными статусами
- в) поведение не по протоколу
- г) общение без ограничений

5. Под средством общения понимают способ действия, приём в процессе коммуникации. Все средства общения подразделяют на вербальные и невербальные. Какие средства общения называют вербальными:

- а) жесты
- б) речь
- в) мимика
- г) пантомимика

6. Человек общается с помощью языка. Что понимают под понятием «язык»:

- а) система воздействий на другого
- б) система знаков, позволяющая формулировать мысли и передавать их с помощью артикулярного аппарата
- в) совокупность эмоций человека
- г) совокупность познавательных психических процессов человека

7. Речь – это психологический процесс общения людей с помощью языка. Выделяют ряд видов речи (множественный выбор):

- а) внутренняя речь
- б) внешняя речь
- в) устная и письменная речь
- г) аффективная речь

8. Свойство речи, характеризующееся объёмом выраженных в ней мыслей, обеспечивающееся подготовленностью говорящего называется:

- а) конкретность
- б) содержательность
- в) понятность
- г) выразительность

9. В систему проксемики включают три элемента. Укажите элемент, не входящий в эту систему:

- а) позы
- б) позиции
- в) зоны
- г) речь

10. Среди факторов, влияющих на изменение зон общения, выделяют (множественный выбор):

- а) актуальное психическое состояние
- б) возрастные и полоролевые особенности
- в) темпераментные особенности
- г) территориально-региональные особенности

11. Тактильная система знаков включает ряд элементов. Укажите элемент, не входящий в эту систему:

- а) рукопожатие
- б) запахи и звуки
- в) поцелуи
- г) объятия, прикосновения

12. Умение понимать невербальные проявления других не обязательно гарантирует успех. Но игнорирование этого языка общения, как правило, приводит к неудаче. Что означает жест «скрещенные на груди руки»:

- а) защитная реакция, выжидание, изоляция
- б) отсутствие готовности к действию

в) стремление к самоутверждению г) желание утаить своё состояние

13. Умение понимать невербальные проявления других не обязательно гарантирует успех. Но игнорирование этого языка общения, как правило, приводит к неудаче. Что означает жест поза человека «расставленные ноги и руки, расстегнутый пиджак или жакет»:

а) открытость, готовность к контактам, доброжелательность

б) слабая позиция

в) агрессивность, стремление отстаивать свою позицию

г) демонстрация доминирования

14. Умение понимать невербальные проявления других не обязательно гарантирует успех. Но игнорирование этого языка общения, как правило, приводит к неудаче. Что означает жест (действия) «суетливые и беспорядочные движения рук (скручивание и раскручивание ручки, одёргивание одежды)»:

а) демонстрация высокомерия, превосходства

б) нервозность, смущение, настороженность

в) интерес к происходящему

г) уверенность в себе, положительный настрой

15. Умение понимать невербальные проявления других не обязательно гарантирует успех. Но игнорирование этого языка общения, как правило, приводит к неудаче. Что означает жест (действия) «протирание стёкол очков, покусывание дужки их оправы (карандаша)»:

а) некомфортное состояние, нервозность

б) пауза для обдумывания, просьба подождать

в) максимальное напряжение, недовольство

г) резкие возражения, стремление закончить разговор

16. Для эффективного ведения беседы, переговоров необходимо знать техники в соотношении с этапами беседы. Первым этапом является «Знакомство» (приветствие). Укажите техники, уместные для решения поставленных Вами задач (множественный выбор):

а) техника приветствия («Рад Вас видеть...», «Приятно познакомиться...»)

б) техника «Проведение собеседника на место»

в) установление психологических барьеров

г) снятие психологических барьеров

17. Для эффективного ведения беседы, переговоров необходимо знать техники в соотношении с этапами беседы. Вторым этапом является «Сбор информации». Укажите техники, уместные для решения поставленных Вами задач (множественный выбор):

а) диагностика личности с помощью беседы, интервью

б) наблюдение и тестирование

в) прояснение сути вопроса, определение ресурсов, способов решения с помощью диалога

г) прояснение сути вопроса, определение ресурсов, способов решения с помощью слушания

18. Укажите, какие приёмы из перечисленных ниже, можно отнести к приёмам активного слушания (множественный выбор).

а) кивание головой и использование междометий «угу», отражение эмоций

б) вопрос-эхо (повторение фразы собеседника с вопросительной интонацией)

в) приём отрицания

г) приёмы уточнения и переформулирования

19. Для эффективного ведения беседы, переговоров необходимо знать техники в соотношении с этапами беседы. Третьим этапом является «Стратегический» этап. Укажите техники, уместные для решения поставленных Вами задач (множественный выбор):

а) техника «информирование собеседника»

б) техника «провоцирование конфликта»

в) согласование плана действий и техника Дилтса

г) стимулирующие вопросы и техника «конкретизация ожидаемого результата»

20. Построение фраз (конструкция предложений) оказывают большое влияние на подсознание собеседника. Укажите соответствие приёмам лингвистического воздействия на человека и вспомогательным конструктам (словам и выражениям).

1. Обращение к выгоде собеседника

а) «это позволит Вам...», «Вы получите...»

2. Мотивирование собеседника на конструктивное действие

б) Покупатель: Мне нравится синий.
Продавец: Синий цвет смотрится так мило, правда?

3. Трюизмы, вызывающие «да-реакцию»

в) Люди предпочитают приобретать хорошие товары.

4. Связки, вызывающие «да-реакцию»

г) «Не так ли?», «Вы согласны?»

5. Связки-референты

д) «потому что...», «поскольку»

6. «Нанизывание», вызывающее «да-реакцию»

е) сохраняется иллюзия контроля над ситуацией несмотря на то, что его выбор только в порядке действий, а не в их сути
ж) акцент переносится с действия на степень осознания важности данного действия «Вы понимаете, что наше предложение выгодно».

7. Осознавательные предпосылки

з) произносятся подряд 3 предложения, однозначно вызывающих положительную реакцию, после которых вводится желательное действие.

8. «Иллюзия выбора»

7. СПЕЦИФИКАЦИЯ ТЕСТА № 2

7.1. Назначение

Тест входит в состав комплекта оценочных средств и предназначается для текущего контроля и оценки знаний, и умений по программе учебной дисциплины «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ» основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО 49.02.01 ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

7.2. Контингент аттестуемых: студенты 3 (4) курса.

7.3. Форма и условия аттестации: в электронном и письменном виде на бланках после изучения 3-4 раздела учебной дисциплины.

7.4. Время тестирования

подготовка - 5 минут;

выполнение - 20 минут;

оформление и сдача – 5 минут;

всего – 30 минут.

7.5. Перечень объектов контроля и оценки

Наименование объектов контроля и оценки		Уровень усвоения	Количество учебных задач
3.1. взаимосвязь общения и деятельности;	У.1. применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности	1	1,7, 15-16
3.3. роли и ролевые ожидания в общении		1	23-25
3.5. механизмы взаимопонимания в общении;		1	2-5, 17-20
3.7. этические принципы общения;		1	6,21-22
3.8. источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;	У.2. использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;	1	11-14, 8-10

7.6. Структура теста

Тест № 2 состоит из 20 заданий по программе 3, 4 разделов дисциплины. Программа MyTestStudent {Pro} произвольно формирует вопросы, часть из которых (8 заданий) с выбором одного ответа из четырёх, часть (5 заданий) - с определением соответствия между причинами и следствием, 3 задания на множественный выбор.

7.7. Критерии оценки знаний и умений

№ п/п	Характер действия аттестуемого	Количество баллов	Уровень усвоения
1	Задания с выбором одного ответа, номер ответа должен совпасть с верным ответом.	1	1
2	Задания на множественный выбор.	1	1
3	Задания на соответствие причин и следствий.	1	1

Балльная шкала для оценки за тест №2: оценка является одной из составляющих средней оценки за весь курс дисциплины «Психология общения»

«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»
18 - 20 баллов	14 – 17 баллов	10 – 13 баллов	Менее 10 баллов

7.8. Перечень используемых нормативных документов

1. ФГОС СПО по специальности 49.02.01 «Физическая культура».
2. Типовое положение об образовательном учреждении среднего профессионального образования.
3. Программа учебной дисциплины «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ».
4. Положение о текущем контроле знаний и промежуточной аттестации студентов СПб ГБОУ СПО «КОР №1».
5. Порядок проведения текущей аттестации выпускников по программе СПО СПб ГБОУ СПО «КОР №1».

7.9. Рекомендуемая литература для разработки теста №2 и подготовки к его выполнению:

Основная:

1. Панфилова А.П. Психология общения: учебник для СПО. М., Изд. «Академия», 2019.

Дополнительная:

1. Гришина Н.В. Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2001. – 464 с.
2. Лефевр В.А. Конфликтующие структуры. // Изд. 3, перераб. и дополн. – М., ТЕИС, 2003
3. Морозов А.В. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2000. – 506 с.
4. Ниренберг Ж.Д. И. Гений переговоров. /Пер. с англ. – МН.: ООО «Попурри», 1997
5. Поварнин С.И. Искусство спора. Изд-во: Терра-Книжный клуб, Северо-Запад, 2009.
6. Степанова Л.М. Психология делового общения. – М.: Известия, 2002
7. Чалдини Р. Психология влияния. - СПб: Питер, 2014.
8. Интернет-источники: <http://www.psychologos.ru>, <http://www.dic.academic.ru>

7.10. Перечень материалов, оборудования и информационных источников, используемых при выполнении теста №2

- компьютер;
- бумажный вариант теста № 2;
- проектор.

8. ВОПРОСЫ ТЕСТА № 2

1. Социальная перцепция – это восприятие другого человека. Оно включает в себя (множественный выбор):

- а) формирование образа другого, его физических характеристик*
- б) социальных объектов*
- в) восприятие поведения другого*
- г) материального мира*

2. Механизм общения – социально-психологическое явление и процесс, возникающий в результате взаимовлияния людей друг на друга. На что он оказывает влияние:

- а) на уровень коммуникативной активности*
- б) полноту психологического контакта и взаимопонимания людей*
- в) характер коммуникативного поведения людей в мире*
- г) ни на что не влияет*

3. Среди универсальных механизмов, объясняющих процесс оценки другого человека на основе воспринимаемых внешних особенностей, выделяют три группы механизмов. К первой группе относят механизмы «познание и понимание другого (идентификация, эмпатия, аттракция)». Что понимают под идентификацией:

- а) эмоциональное сопереживание, вчувствование другого*
- б) механизмы формирования привязанности, дружбы, положительных чувств*
- в) субъективное представление о тождественности собственных свойств свойствам партнёра*
- г) осмысление собственного поведения*

4. Среди универсальных механизмов, объясняющих процесс оценки другого человека на основе воспринимаемых внешних особенностей, выделяют три группы механизмов. Ко второй группе относят механизмы рефлексии. Что под этим подразумевают:

- а) осмысление субъектом того, какими средствами, с какой целью и с каким результатом он произвёл впечатление на партнёра*
- б) эмоциональное сопереживание, вчувствование другого*
- в) механизмы формирования привязанности, дружбы, положительных чувств*
- г) субъективное представление о тождественности собственных свойств свойствам партнёра*

5. Среди универсальных механизмов, объясняющих процесс оценки другого человека на основе воспринимаемых внешних особенностей, выделяют три группы механизмов. К третьей группе относят механизмы каузальной атрибуции. Что под этим подразумевают:

- а) осмысление субъектом того, какими средствами, с какой целью и с каким результатом он произвёл впечатление на партнёра*
- б) эмоциональное сопереживание, вчувствование другого*
- в) механизмы формирования привязанности, дружбы, положительных чувств*
- г) приписывание причин поведения другого на основе сходства*

6. Общение будет эффективным, если общающиеся будут (множественный выбор):

- а) учитывать фактор адресата*
- б) речевые нормы*
- в) социально-семейные стереотипы*
- г) оказывать знаки внимания*

7. Под стилем (манерой) общения понимают индивидуальную, устойчивую форму коммуникативного поведения человека, проявляющуюся в любых условиях его взаимодействия с людьми. Укажите соответствие стилю (подстилю) общения с признаками стиля общения:

- а. точность речи*
- б. объективность информации*
- 1. дипломатический*
- в. специальные термины*

- | | |
|---------------------------------|--|
| 2. дружеский, бытовой | г. статья, нормативный акт |
| | д. меморандум, нота |
| | е. коммюнике |
| 3. научный | ж. празднование, подарок |
| | з. недопустимость выражения субъективного мнения |
| 4. публицистический | и. статья |
| | к. митинг, выступление на собрании |
| 5. административно-канцелярский | л. речевые клише |
| | м. семинар, конференция |
| | н. указ, кодекс |
| | о. логичность, аргументация |

8. В процессе общения люди сталкиваются с рядом эффектов (бумеранга, первого впечатления, ореола и др.). Что понимают под «эффектом бумеранга»:

- последующие сведения о человеке, противоречащие созданному образу, отбрасываются как нехарактерные, случайные
- распространение общего оценочного впечатления о человеке на восприятие его поступков и личных качеств
- при воздействии источника информации на аудиторию или отдельных лиц получается результат, обратный ожидаемому
- отражает тенденцию формирования некоего устойчивого образа человека

9. В процессе общения люди сталкиваются с рядом эффектов (бумеранга, первого впечатления, ореола и др.). Что понимают под «эффектом первого впечатления»:

- последующие сведения о человеке, противоречащие созданному образу, отбрасываются как нехарактерные, случайные
- распространение общего оценочного впечатления о человеке на восприятие его поступков и личных качеств
- при воздействии источника информации на аудиторию или отдельных лиц получается результат, обратный ожидаемому
- отражает тенденцию формирования некоего устойчивого образа человека

10. В процессе общения люди сталкиваются с рядом эффектов (бумеранга, первого впечатления, ореола и др.). Что понимают под «эффектом ореола»:

- последующие сведения о человеке, противоречащие созданному образу, отбрасываются как нехарактерные, случайные
- распространение общего оценочного впечатления о человеке на восприятие его поступков и личных качеств
- при воздействии источника информации на аудиторию или отдельных лиц получается результат, обратный ожидаемому
- отражает тенденцию формирования некоего устойчивого образа человека

11. Среди трудностей общения выделяют барьеры общения как психологические препятствия на пути адекватного восприятия партнёра (перцептивной информации, личностных особенностей, установок и отрицательных эмоций). Что понимают под «барьером перцептивной информации»:

- боязнь контактов
- ожидания непонимания, негативные установки
- первое впечатление и стереотипы (представления о социальных группах)
- переживание отрицательных эмоций в момент общения

12. Трудности общения, возникшие в детстве, могут сопровождать человека всю жизнь. Укажите соответствие причин и следствий неправильного общения:

- родители не способствуют самовыражению ребёнка: «Мал ещё участвовать в разговорах взрослых»
- у родителей слабо выражена эмпатия (сопереживание и понимание ребёнка)
- недостаток интимно-ласкового общения с ребёнком

- а. ребёнок убеждён, что он и его слова, никому не интересны*
- б. нарушена обратная связь ребёнка (сопереживание и понимание ребёнка) с обращающимися к нему*
- в. ребёнком владеет обида, говорит от имени на доверительном уровне обиженного «Я»*
- г. ребёнок перестаёт слышать, что ему говорят*
- д. симптомы дезадаптации в школе*
- е. деформация развития эмоциональной сферы*
- ж. грубость, аффективность, нежелание подчиняться требованиям взрослых*

13. Социально-психологические трудности общения часто испытывают руководители. В качестве ключевых выделяют три группы трудностей общения в управленческой среде. Укажите их (множественный выбор):

- а) связанные с входением личности в группу*
- б) связанные с развитием отношений*
- в) связанные с нежеланием руководить именно этой группой*
- г) связанные с несформированностью средств групповой деятельности*

14. Среди трудностей педагогического общения выделяют три группы. Укажите соответствие трудности и её проявления:

- | | |
|--------------------------|--|
| <i>1. Информационные</i> | <i>а. неумение сообщить, выразить своё мнение</i> |
| <i>2. Регуляционные</i> | <i>б. неумение сформулировать «узкие» вопросы</i> |
| <i>3. Аффективные</i> | <i>в. неумение активизировать учащихся</i> |
| | <i>г. неумение одобрить, поддержать учащихся</i> |
| | <i>д. неумение отрицательно реагировать на нарушение дисциплины</i> |
| | <i>е. неумение сформулировать «широкие» вопросы, требующие проблемных творческих ответов</i> |

15. Психолого-педагогический такт тренера проявляется ежедневно при общении тренера с учениками. Укажите соответствие понятия «такт» и его проявления:

- | | |
|-------------------------------|---|
| <i>1. Педагогический такт</i> | <i>а. доброжелательность</i> |
| | <i>б. проявление принципиальности</i> |
| | <i>в. отзывчивость</i> |
| | <i>г. грубость</i> |
| <i>2. Бестактность</i> | <i>д. контроль над словами</i> |
| | <i>е. искренность</i> |
| | <i>ж. сарказм</i> |
| | <i>з. понимание трудностей учеников</i> |

16. Культура речи тренера – одна из слагаемых коммуникативного мастерства тренера. Укажите соответствие понятию «культура речи» с его проявлениями:

- | | |
|---|---|
| <i>а. грамотность произношения</i> | <i>д. спокойный, уверенный тон</i> |
| <i>б. грамотность построения фраз</i> | <i>г. чёткая дикция</i> |
| <i>в. ясность, доступность изложения</i> | <i>е. правильное ударение</i> |
| <i>г. правильное использование терминологии</i> | <i>ж. многословность</i> |
| <i>1. Культура речи</i> | <i>з. использование жаргона</i> |
| | <i>и. ясность мышления</i> |
| <i>2. Бескультурие</i> | <i>к. образность примеров</i> |
| | <i>л. использование нецензурной лексики</i> |

17. Что означает «раппорт».

- а) состояние невосприимчивости по отношению к собеседнику*
- б) состояние восприимчивости по отношению к собеседнику*
- в) комплемент в ответ на полученный комплимент*

г) команда собаке принести брошенную вещь

18. Раппорт осуществляется при помощи «отзеркаливания» поведения партнёра. Укажите соответствие вида и проявлений «отзеркаливания»:

- | | |
|--------------------------------|-----------------------|
| 1. физическое «отзеркаливание» | а) дыхание |
| | б) тон голоса |
| | в) темп речи |
| 2. голосовое «отзеркаливание» | г) положение тела |
| | д) выражение лица |
| | е) интонация |
| | ж) движение рук и ног |
| | з) тембр голоса |
| | и) движения глаз |

19. Выделяют ряд правил подачи информации, которые являются отражением свойств, характеризующих информацию. Укажите эти правила (множественный выбор):

- а) своевременность
- б) субъективной интерпретации
- в) полнота и правдивость
- г) актуальность

20. Выделяют ряд правил подачи информации, которые являются отражением свойств, характеризующих информацию. Но есть также методы, намеренно препятствующие получению информации. Укажите эти методы (множественный выбор):

- а) метод «опоздание»
- б) метод «фрагмента»
- в) метод «умолчание»
- г) метод «перегрузка»

21. Среди этических принципы общения выделяют следующие (множественный выбор):

- а) альтруизм
- б) добродетель
- в) аскетизм
- г) эгоизм

22. Среди закономерностей, определяющих процесс межличностных взаимоотношений, выделяют (укажите лишнее):

- а) зависимость общения от восприятия партнёра
- б) неадекватная самооценка
- в) стремление сохранить свой личный статус
- г) синтез смысла передаваемой информации

23. Под социальным статусом индивида понимают:

- а) положение социальной группы в обществе
- б) социальная позиция индивида в группе
- в) позиция гимнаста в акробатическом этюде
- г) рейтинг индивида как наиболее значимого лица

24. Под ролью в психологии понимают:

- а) нормативно одобряемый образец поведения в конкретных условиях
- б) нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого носителя определённого статуса
- в) нормативно неодобряемое поведение носителя конкретного статуса
- г) нормативно одобряемый образец поведения, неожиданный окружающими

25. Выразите согласие-несогласие с утверждениями:

- а) необязательным условием успешного процесса общения является соответствие поведения взаимодействующих людей ожиданиям друг друга
- б) необходимым условием успешного процесса общения является соответствие поведения взаимодействующих людей ожиданиям друг друга
- в) необходимым условием успешного процесса общения является несоответствие

поведения взаимодействующих людей ожиданиям друг друга
г) необходимым условием успешного процесса общения является соответствие поведения
невзаимодействующих людей ожиданиям друг друга

9. СПЕЦИФИКАЦИЯ ИТОГОВОГО ТЕСТА

9.1. Назначение

Тест входит в состав комплекта контрольно-оценочных средств и предназначается для промежуточного контроля и оценки знаний, умений аттестуемых по программе учебной дисциплины «Психология общения» основной профессиональной образовательной программы 49.02.01 «Физическая культура»

9.2. Контингент аттестуемых: студенты 3 (4) курса

9.3. Форма и условия аттестации: на ПК или в письменном виде после изучения учебной дисциплины.

9.4. Время проводимой работы:

подготовка - 5 минут; выполнение - 45 минут; всего - 50 минут.

9.5. Перечень объектов контроля и оценки:

Наименование объектов контроля и оценки	Уровень сложности	Количество вопросов
31 Знать взаимосвязь общения и деятельности.	1	1-4, 7-8,19
32 Знать цели, функции, виды и уровни общения.	1	9-14
33 Знать роли и ролевые ожидания в общении.	1	25-28,53-55
34 Знать виды социальных взаимодействий.	1	5
35 Знать механизмы взаимопонимания в общении.	1	20-23
36 Знать техники и приёмы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения.	1	6,40-44, 46-49
37 Знать этические принципы общения.	1	24, 51-52
38 Знать источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.	1	29-32,35-38
У1 Применять на практике техники и приёмы эффективного общения в профессиональной деятельности.	1	15-18,45,50
У2. Использовать приёмы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.	1	39

9.6. Структура теста

Тест состоит из 20 вопросов. Программа MyTestStudent {Pro} произвольно формирует варианты теста из 4 дидактических единиц, включающих 55 вопросов. Тест содержит вопросы на определение соответствия, добавление пропущенного слова, выбор одного варианта ответа. Каждый вопрос имеет вес в 1 балл. Для аттестации по тесту студенту необходимо набрать не менее 10 баллов.

9.7. Балльная шкала оценивания задания: оценка является одной из составляющих средней оценки за весь курс дисциплины «Психология общения»

«Отлично»	«Хорошо»	«Удовлетворительно»	«Неудовлетворительно»
18-20 баллов	14-17 баллов	10-13 баллов	Менее 10 баллов

9.8. Перечень используемых нормативных документов

- 1). ФГОС СПО по специальности 050141 «Физическая культура».
- 2). Порядок проведения текущей аттестации выпускников по программе СПО.
- 3). Типовое положение об образовательном учреждении среднего профессионального образования (среднем специальном учебном заведении)
- 4). Программа учебной дисциплины «Психология общения»

5). Положение о текущем контроле знаний и промежуточной аттестации студентов (обучающихся) образовательного учреждения СПО СПб ГБОУ СПО «КОР №1»

9.9. Рекомендуемая литература

Основные источники:

1. Панфилова А.П. Психология общения: учебник для СПО. М., Изд. «Академия», 2019.

Дополнительные источники:

1. Гришина Н.В. Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2001. – 464 с.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы, защита.
3. фон Канитц А. Техники ведения беседы./Аня фон Канитц; [пер. с нем. Ефимовой О.Е.] - 7-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2015.- 133 с.
4. Колесникова Г.И. Манипуляции: техники успешного общения. Ростов н/Д: Феникс.2011.
5. Митрошенков О.А. Эффективные переговоры. Практическое пособие для деловых людей. – 2-е изд. Изд-во «Весь мир», 2000.
6. Пахальян В.Э. Групповой психологический тренинг: Учебное пособие.- СПб: Питер, 2006.- 224 с.
7. Пиз А., Пиз Б. Новый язык телодвижений. Расширенная версия.- М.: Эксмо, 2012.- 416
8. Столяренко Л.Д. «Психология делового общения и управления». Учебник/ Л.Д.Столяренко. – Ростов- н/Д: Феникс. 2005.
9. Цзен Н.В., Пахомов Ю.В. Психотехнические игры в спорте. – М.: ФиС, 1985.-160 с.
10. Чалдини Р. Психология влияния.- ЭКСМО Москва, 2014.
12. Хрящева Н.Ю., Макшанов С.И., Сидоренко Е.В. Психогимнастика в тренинге.- Речь, 2006.-141 с.
13. Интернет-ресурсы: <http://www.psychologos.ru>, <http://www.dic.academic.ru>

9.10. Перечень материалов, оборудования и информационных источников, используемых при тестировании

- компьютер;
- проектор;
- электронный и бумажный вариант задания.

10. ВОПРОСЫ ДЛЯ ИТОГОВОГО ТЕСТА

1. Общение как процесс взаимодействия людей включает:

- а) непосредственная коммуникация, перцепция, интеракция
- б) непосредственная коммуникация
- в) процесс приёма и передачи информации
- г) регуляция поведения партнёра

2. К типам каналов общения относят (множественный выбор):

- а) прямой б) косвенный в) управляемый косвенный г) обратный

3. К фазам общения относят (множественный выбор):

- а) вхождение в контакт, фиксация результата
- б) концентрация внимания на проблеме
- в) аргументация
- г) завершение общения

4. Личностно-ориентированная коммуникация подразумевает:

- а) взаимодействие с группой б) взаимодействие с одним реципиентом
- в) осознанию своей принадлежности к группе г) триадическую коммуникацию

5. Деловое общение – это:

- а) общение в кулуарах
- б) взаимодействие между партнёрами, обладающими официальными статусами
- в) поведение не по протоколу
- г) общение без ограничений

6. Социально-психологический тренинг, как область практической психологии, решает ряд задач. Укажите основные задачи (множественный выбор):

- а) приобретение индивидом более компетентного способа поведения
- б) обучение новым ЗУН коммуникации
- в) видение нового потенциала влияния на людей
- г) вывод личности на более высокие уровни социальной активности

7. Под средством общения понимают способ действия, приём в процессе коммуникации. Все средства общения подразделяют на вербальные и невербальные. Какие средства общения называют вербальными:

- а) жесты в) мимика
- б) речь г) пантомимика

8. Человек общается с помощью языка. Что понимают под ним:

- а) система воздействий на другого
- б) система знаков, позволяющая формулировать мысли и передавать их с помощью артикулярного аппарата
- в) совокупность эмоций человека
- г) совокупность познавательных психических процессов человека

9. Речь – это психологический процесс общения людей с помощью языка. Выделяют ряд видов речи (множественный выбор):

- а) внутренняя речь б) внешняя речь в) устная и письменная речь г) аффективная речь

10. Свойство речи, характеризующееся объёмом выраженных в ней мыслей, обеспечивающееся подготовленностью говорящего называется:

- а) конкретность б) содержательность в) понятность г) выразительность

11. Оптико-кинетическая система знаков включает три элемента. Укажите элемент, не входящий в эту систему:

- а) жесты б) мимика в) пантомимика г) звуки

12. В систему проксемики включают три элемента. Укажите элемент, не входящий в эту систему:

- а) позы б) позиции в) зоны г) речь

13. Среди факторов, влияющих на изменение зон общения, выделяют

(множественный выбор):

- а) *актуальное психическое состояние* б) *возрастные и полоролевые особенности*
в) *темпераментные особенности* г) *территориально-региональные особенности*

14. Тактильная система знаков включает ряд элементов. Укажите элемент, не входящий в эту систему:

- а) *рукопожатие* б) *запахи и звуки* в) *поцелуи* г) *объятия, прикосновения*

15. Умение понимать невербальные проявления других не обязательно гарантирует успех. Но игнорирование этого языка общения, как правило, приводит к неудаче. Что означает жест «скрещенные на груди руки»:

- а) *защитная реакция, выжидание, изоляция* б) *отсутствие готовности к действию*
в) *стремление к самоутверждению* г) *желание утаить своё состояние*

16. Умение понимать невербальные проявления других не обязательно гарантирует успех. Но игнорирование этого языка общения, как правило, приводит к неудаче. Что означает жест поза человека «расставленные ноги и руки, расстегнутый пиджак или жакет»:

- а) *открытость, готовность к контактам, доброжелательность*
б) *слабая позиция*
в) *агрессивность, стремление отстаивать свою позицию*
г) *демонстрация доминирования*

17. Умение понимать невербальные проявления других не обязательно гарантирует успех. Но игнорирование этого языка общения, как правило, приводит к неудаче. Что означает жест «суетливые и беспорядочные движения рук (скручивание и раскручивание ручки, одёргивание одежды)»:

- а) *демонстрация высокомерия, превосходства*
б) *нервозность, смущение, настороженность*
в) *интерес к происходящему*
г) *уверенность в себе, положительный настрой*

18. Умение понимать невербальные проявления других не обязательно гарантирует успех. Но игнорирование этого языка общения, как правило, приводит к неудаче. Что означает жест «протирание стёкол очков, покусывание дужки их оправы (карандаша)»:

- а) *некомфортное состояние, нервозность*
б) *пауза для обдумывания, просьба подождать*
в) *максимальное напряжение, недовольство*
г) *резкие возражения, стремление закончить разговор*

19. Социальная перцепция – это восприятие другого человека. Оно включает в себя (множественный выбор):

- а) *формирование образа другого, его физических характеристик*
б) *социальных объектов*
в) *восприятие поведения другого*
г) *материального мира*

20. Механизм общения – социально-психологическое явление и процесс, возникающий в результате взаимовлияния людей друг на друга. На что он оказывает влияние:

- а) *на уровень коммуникативной активности*
б) *полноту психологического контакта и взаимопонимания людей*
в) *характер коммуникативного поведения людей в мире*
г) *ни на что не влияет*

21. Среди универсальных механизмов, объясняющих процесс оценки другого человека на основе воспринимаемых внешних особенностей, выделяют три группы механизмов. К первой группе относят механизмы «познание и понимание другого (идентификация, эмпатия, аттракция)». Что понимают под идентификацией:

- а) эмоциональное сопереживание, вчувствование другого
- б) механизмы формирования привязанности, дружбы, положительных чувств
- в) субъективное представление о тождественности собственных свойств свойствам партнёра
- г) осмысление собственного поведения

22. Среди универсальных механизмов, объясняющих процесс оценки другого человека на основе воспринимаемых внешних особенностей, выделяют три группы механизмов. Ко второй группе относят механизмы рефлексии. Что под этим подразумевают:

- а) осмысление субъектом того, какими средствами, с какой целью и с каким результатом он произвёл впечатление на партнёра
- б) эмоциональное сопереживание, вчувствование другого
- в) механизмы формирования привязанности, дружбы, положительных чувств
- г) субъективное представление о тождественности собственных свойств свойствам партнёра

23. Среди универсальных механизмов, объясняющих процесс оценки другого человека на основе воспринимаемых внешних особенностей, выделяют три группы механизмов. К третьей группе относят механизмы каузальной атрибуции. Что под этим подразумевают:

- а) осмысление субъектом того, какими средствами, с какой целью и с каким результатом он произвёл впечатление на партнёра
- б) эмоциональное сопереживание, вчувствование другого
- в) механизмы формирования привязанности, дружбы, положительных чувств
- г) приписывание причин поведения другого на основе сходства

24. Общение будет эффективным, если общающиеся будут (множественный выбор):

- а) учитывать фактор адресата
- б) речевые нормы
- в) социально-семейные стереотипы
- г) оказывать знаки внимания

25. Под стилем (манерой) общения понимают индивидуальную, устойчивую форму коммуникативного поведения человека, проявляющуюся в любых условиях его взаимодействия с людьми. Укажите соответствие (соедините линиями) стилю (подстилю) общения с признаками стиля общения:

- | | |
|---------------------------------|--|
| | а. точность речи |
| | б. объективность информации |
| 1. дипломатический | в. специальные термины |
| | г. статья, нормативный акт |
| 2. дружеский, бытовой | д. меморандум, нота |
| | е. коммюнике |
| 3. научный | ж. празднование, подарок |
| | з. недопустимость выражения субъективного мнения |
| 4. публицистический | и. статья |
| | к. митинг, выступление на собрании |
| 5. административно-канцелярский | л. речевые клише |
| | м. семинар, конференция |
| | н. указ, кодекс |
| | о. логичность, аргументация |

26. В процессе общения люди сталкиваются с рядом эффектов (бумеранга, первого впечатления, ореола и др.). Что понимают под «эффектом бумеранга»:

- а) последующие сведения о человеке, противоречащие созданному образу, отбрасываются как нехарактерные, случайные
- б) распространение общего оценочного впечатления о человеке на восприятие его поступков и личных качеств

в) при воздействии источника информации на аудиторию или отдельных лиц получается результат, обратный ожидаемому

г) отражает тенденцию формирования некоего устойчивого образа человека

27. В процессе общения люди сталкиваются с рядом эффектов (бумеранга, первого впечатления, ореола и др.). Что понимают под «эффектом первого впечатления»:

а) последующие сведения о человеке, противоречащие созданному образу, отбрасываются как нехарактерные, случайные

б) распространение общего оценочного впечатления о человеке на восприятие его поступков и личных качеств

в) при воздействии источника информации на аудиторию или отдельных лиц получается результат, обратный ожидаемому

г) отражает тенденцию формирования некоего устойчивого образа человека

28. В процессе общения люди сталкиваются с рядом эффектов (бумеранга, первого впечатления, ореола и др.). Что понимают под «эффектом ореола»:

а) последующие сведения о человеке, противоречащие созданному образу, отбрасываются как нехарактерные, случайные

б) распространение общего оценочного впечатления о человеке на восприятие его поступков и личных качеств

в) при воздействии источника информации на аудиторию или отдельных лиц получается результат, обратный ожидаемому

г) отражает тенденцию формирования некоего устойчивого образа человека

29. Среди трудностей общения выделяют барьеры общения как психологические препятствия на пути адекватного восприятия партнёра (перцептивной информации, личностных особенностей, установок и отрицательных эмоций). Что понимают под «барьером перцептивной информации»:

а) боязнь контактов б) ожидания непонимания, негативные установки

в) первое впечатление и стереотипы (представления о социальных группах)

г) переживание отрицательных эмоций в момент общения

30. Трудности общения, возникшие в детстве, могут сопровождать человека всю жизнь. Укажите соответствие причин и следствий неправильного общения (соединив их линиями):

1. родители не способствуют самовыражению

а. ребёнок убеждён, что он и его слова ребёнка: «Мал ещё участвовать в разговорах никому не интересны взрослых»

2. у родителей слабо выражена эмпатия (сопереживание и понимание ребёнка)

б. нарушена обратная связь ребёнка с обращающимися к нему

3. недостаток интимно-ласкового общения с ребёнком от имени

в. ребёнком владеет обида, говорит на доверительном уровне обиженного «Я»

г. ребёнок перестаёт слышать, что ему говорят

д. симптомы дезадаптации в школе

е. деформация развития эмоциональной сферы

ж. грубость, аффективность, нежелание подчиняться

требованиям взрослых

31. Социально-психологические трудности общения часто испытывают руководители. В качестве ключевых выделяют три группы трудностей общения в

управленческой среде. Укажите их (множественный выбор):

- а) связанные с вхождением личности в группу*
- б) связанные с развитием отношений*
- в) связанные с нежеланием руководить именно этой группой*
- г) связанные с несформированностью средств групповой деятельности*

32. Среди трудностей педагогического общения выделяют три группы. Укажите соответствие (соединив линиями) трудности и её проявления:

- | | |
|--------------------------|--|
| <i>1. Информационные</i> | <i>а. неумение сообщить, выразить своё мнение</i> |
| <i>2. Регуляционные</i> | <i>б. неумение сформулировать «узкие» вопросы</i> |
| <i>3. Аффективные</i> | <i>в. неумение активизировать учащихся</i> |
| | <i>д. неумение одобрить, поддержать учащихся</i> |
| | <i>е. неумение отрицательно реагировать на нарушение дисциплины</i> |
| | <i>ж. неумение сформулировать «широкие» вопросы, требующие проблемных творческих ответов</i> |

33. Психолого-педагогический такт тренера проявляется ежедневно при общении тренера с учениками. Укажите соответствие (соединив линиями) понятия «такт» и его проявления:

- | | |
|-------------------------------|---|
| <i>1. Педагогический такт</i> | <i>а. доброжелательность</i> |
| | <i>б. проявление принципиальности</i> |
| | <i>в. отзывчивость</i> |
| | <i>г. грубость</i> |
| <i>2. Бестактность</i> | <i>д. контроль над словами</i> |
| | <i>е. искренность</i> |
| | <i>ж. сарказм</i> |
| | <i>з. понимание трудностей учеников</i> |

34. Культура речи тренера – одна из слагаемых коммуникативного мастерства тренера. Укажите соответствие (соединив линиями) понятию «культура речи» с его проявлениями:

- | | |
|---|---|
| <i>а. грамотность произношения</i> | |
| <i>б. грамотность построения фраз</i> | |
| <i>в. ясность, доступность изложения</i> | |
| <i>г. правильное использование терминологии</i> | |
| <i>1. Культура речи</i> | <i>д. спокойный, уверенный тон</i> |
| | <i>е. чёткая дикция</i> |
| | <i>ж. правильное ударение</i> |
| | <i>з. многословность</i> |
| <i>2. Бескультурие</i> | <i>и. использование жаргона</i> |
| | <i>к. ясность мышления</i> |
| | <i>л. образность примеров</i> |
| | <i>м. использование нецензурной лексики</i> |

35. Развитие команды, личности невозможно без борьбы противоположных идей и позиций. Что же такое конфликт:

- а) стремление превосходства над противником в любой ситуации*
- б) столкновение противоположных взглядов, действие одновременно равных сил, но противоположных в данной ситуации мотивов и типов поведения*
- в) спор по вопросам морали*
- г) неприятие идей и методов (подготовки)*

36. Среди конфликтообразующих мотивов спортивной деятельности выделяют целый ряд таковых. Укажите главные (множественный выбор):

- а) уровень развития специфических качеств, являющихся главными компонентами*

результата

- б) качества личности взаимодействующих сторон
- в) негативные психические состояния
- г) спортивно-производственные

37. Среди конфликтов отмечают такие, в которых ярко проявляется отрицательная эмпатия. Укажите эти конфликты:

- а) внутригрупповые
- б) межличностные
- в) социальные
- г) внутриличностные

38. Среди стратегий поведения людей в конфликте выделяют пять основных: соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление. Вставьте пропущенные названия стратегий в соответствующие определения:

- а) взаимовыгодное решение, максимальный учёт своих интересов и интересов другого – это ...
- б) готовность отступить от своей позиции, пожертвовать чем-то ради удовлетворения интересов другого – это ...
- в) активное отстаивание своих интересов без учёта интересов другого или даже в ущерб им – это ...
- г) ситуация, когда интересы каждой из сторон удовлетворяются лишь частично, но при этом каждый чем-то жертвует – это ...
- д) уход из конфликтной ситуации без попытки её решить, отсутствие стремления как отстаивать собственные интересы, так и дать такую возможность другому – это ...

39. Среди способов саморегуляции выделяют и специальные приёмы, базирующиеся на отражении человеком физического «Я». Укажите какие приёмы входят в эту группу (множественный выбор):

- а). контроль и регуляция тонуса мимических мышц;
- б). контроль и регуляция тонуса скелетной мускулатуры;
- в). контроль и регуляция темпа речи;
- г). специальные дыхательные упражнения.

40. Скоро Вам предстоит начало профессиональной карьеры. При приёме на работу Вам нужно будет пройти собеседование. Естественно, всем хочется пройти его успешно. Что для этого необходимо (множественный выбор):

- а). одеться «с иголочки», шикарно;
- б). показать свою общую эрудицию, «задавить» знаниями по всем вопросам;
- в). чётко отвечать на заданные вопросы, «не лить воду»;
- г). самому задавать вопросы, если они возникнут;
- д). сразу спросить об окладе и отпуске;
- е). поинтересоваться своими обязанностями;

41. Для эффективного ведения беседы, переговоров необходимо знать техники в соотношении с этапами беседы. Первым этапом является «Знакомство» (приветствие). Укажите техники, уместные для решения поставленных Вами задач (множественный выбор):

- а) техника приветствия («Рад Вас видеть...», «Приятно познакомиться...»)
- б) техника «Проведение собеседника на место»
- в) установление психологических барьеров
- г) снятие психологических барьеров

42. Для эффективного ведения беседы, переговоров необходимо знать техники в соотношении с этапами беседы. Вторым этапом является «Сбор информации». Укажите техники, уместные для решения поставленных Вами задач (множественный выбор):

- а) диагностика личности с помощью беседы, интервью
- б) наблюдение и тестирование
- в) прояснение сути вопроса, определение ресурсов, способов решения с помощью диалога
- г) прояснение сути вопроса, определение ресурсов, способов решения с помощью слушания

43. Укажите, какие приёмы из перечисленных ниже, можно отнести к приёмам активного слушания (множественный выбор).

- а) кивание головой и использование междометий «угу», отражение эмоций*
- б) вопрос-эхо (повторение фразы собеседника с вопросительной интонацией)*
- в) приём отрицания*
- г) приёмы уточнения и переформулирования*

44. Для эффективного ведения беседы, переговоров необходимо знать техники в соотношении с этапами беседы. Третьим этапом является «Стратегический» этап. Укажите техники, уместные для решения поставленных Вами задач (множественный выбор):

- а) техника «информирование собеседника»*
- б) техника «провоцирование конфликта»*
- в) согласование плана действий и техника Дилтса*
- г) стимулирующие вопросы и техника «конкретизация ожидаемого результата»*

45. Построение фраз (конструкция предложений) оказывают большое влияние на подсознание собеседника. Укажите соответствие приёмам лингвистического воздействия на человека и вспомогательным конструктам (словам и выражениям).

- | | |
|--|--|
| <i>1. Обращение к выгоде собеседника</i> | <i>а) «это позволит Вам...», «Вы получите...»</i> |
| <i>2. Мотивирование собеседника на конструктивное действие</i> | <i>б) Покупатель: Мне нравится синий. Продавец: Синий цвет смотрится так мило, правда?</i> |
| <i>3. Трюизмы, вызывающие «да-реакцию»</i> | <i>в) Люди предпочитают приобретать хорошие товары.</i> |
| <i>4. Связки, вызывающие «да-реакцию»</i> | <i>г) «Не так ли?», «Вы согласны?»</i> |
| <i>5. Связки-референты</i> | <i>д) «потому что...», «поскольку»</i> |
| <i>6. «Нанизывание», вызывающее «да-реакцию»</i> | <i>е) сохраняется иллюзия контроля над ситуацией несмотря на то, что его выбор только в порядке действий, а не в их сути</i> |
| <i>7. Осознавательные предпосылки</i> | <i>ж) акцент переносится с действия на степень осознания важности данного действия «Вы понимаете, что наше предложение выгодно».</i> |
| <i>8. «Иллюзия выбора»</i> | <i>з) произносятся подряд 3 предложения, однозначно вызывающих положительную реакцию, после которых вводится желательное действие.</i> |

46. Что означает «раппорт».

- а) состояние невосприимчивости по отношению к собеседнику*
- б) состояние восприимчивости по отношению к собеседнику*
- в) комплимент в ответ на полученный комплимент*
- г) команда собаке принести брошенную вещь*

47. Раппорт осуществляется при помощи «отзеркаливания» поведения партнёра. Укажите соответствие вида и проявлений «отзеркаливания»:

- | | |
|---------------------------------------|------------------------------|
| <i>1. физическое «отзеркаливание»</i> | <i>а) дыхание</i> |
| | <i>б) тон голоса</i> |
| | <i>в) темп речи</i> |
| | <i>г) положение тела</i> |
| <i>2. голосовое «отзеркаливание»</i> | <i>д) выражение лица</i> |
| | <i>е) интонация</i> |
| | <i>ж) движение рук и ног</i> |
| | <i>з) тембр голоса</i> |

48. Выделяют ряд правил подачи информации, которые являются отражением свойств, характеризующих информацию. Укажите эти правила (множественный выбор):

- а) своевременность*
- б) субъективной интерпретации*
- в) полнота и правдивость*
- г) актуальность*

49. Выделяют ряд правил подачи информации, которые являются отражением свойств, характеризующих информацию. Но есть также методы, намеренно препятствующие получению информации. Укажите эти методы (множественный выбор):

- а) метод «опоздание»*
- б) метод «фрагмента»*
- в) метод «умолчание»*
- г) метод «перегрузка»*

50. Управлять беседой можно используя метакоммуникацию. Что понимают под этим термином:

- а) диалог о цели и сути коммуникации*
- б) средство выяснения неопределённости, неоднозначности ситуации*
- в) диалог о начальстве и методах руководства*
- г) средство сведения счётов*

51. Среди этических принципы общения выделяют следующие (множественный выбор):

- а) альтруизм*
- б) добродетель*
- в) аскетизм*
- г) эгоизм*

52. Под социальным статусом индивида понимают:

- а) положение социальной группы в обществе*
- б) социальная позиция индивида в группе*
- в) позиция гимнаста в акробатическом этюде*
- г) рейтинг индивида как наиболее значимого лица*

53. Под ролью в психологии понимают:

- а) нормативно одобряемый образец поведения в конкретных условиях*
- б) нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого носителя определённого статуса*
- в) нормативно неодобряемое поведение носителя конкретного статуса*
- г) нормативно одобряемый образец поведения, неожиданный окружающими*

11. КЛЮЧИ К ТЕСТАМ

Тест №1

№ вопроса	Ответ
1	А
2	А, Б, В
3	Б
4	Б
5	Б
6	Б
7	А-Г
8	Б
9	Г
10	А-Г
11	Б
12	А
13	А
14	Б
15	Б
16	А, Б, Г
17	А, Б, В
18	А, Г
19	А, В, Г
20	1 а,д; 2г; 3б; 4вс

Тест №2

№ вопроса	Ответ
1	А
2	А, Б
3	В
4	А
5	Г
6	А-Г
7	*
8	В
9	А
10	Б
11	В
12	1ав; 2бд; 3ге
13	А, Г
14	1абе; 2вд; 3г
15	2 гж
16	2жзл
17	Б
18	2 без
19	А, В, Г
20	Б
21	Г
22	Б
23	Б

Итоговый тест:

№	Ответ	№	Ответ	№	Ответ	№	Ответ	№	Ответ
1	А	12	Г	23	Г	34	2 жзк	45	1 ад; 2б; 3г; 4 вв
2	А,Б,В	13	А-Г	24	А-Г	35	Б	46	Б
3	А,Б,В	14	Б	25	*	36	А, Б, Г	47	2 без
4	Б	15	А	26	В	37	Б	48	А, В, Г
5	Б	16	А	27	А	38	*	49	А, В, Г
6	А-Г	17	Б	28	Б	39	А-Г	50	А
7	Б	18	Б	29	В	40	В, Г, Е	51	Г
8	Б	19	А	30	1ав; 2бд; 3ге	41	А, Б, Г	52	Б
9	А-Г	20	А	31	А, Б, Г	42	А, Б, В	53	Б
10	Б	21	В	32	1абе; 2вд; 3г	43	А, Г		
11	Г	22	А	33	2 гж	44	А, В, Г		