

Документ подписан простой электронной подписью  
 Информация о владельце:  
 ФИО: Косенок Сергей Михайлович  
 Должность: ректор  
 Дата подписания: 14.06.2024 09:27:53  
 Уникальный программный ключ:  
 e3a68f3eaa1e62674b54f4998099d3d6bfdcf836

**Тестовое задание для диагностического тестирования по дисциплине:  
 «Психология общения и принципы ведения переговоров», СЕМЕСТР 5**

Код, направление подготовки	42.03.01 Реклама и связи с общественностью
Направленность (профиль)	Реклама и связи с общественностью в коммерческой сфере
Форма обучения	очная
Кафедра-разработчик	Психологии
Выпускающая кафедра	Психологии

Проверяемая компетенция	Задание	Варианты ответов	Тип сложности вопроса	Кол-во баллов за правильный ответ
ПК-1.3 ПК-7.1	1. Уровень общения, при котором субъекты способны к глубокому самораскрытию и постижению сущности другого человека, самого себя и окружающего мира, называется (выберите правильный вариант ответа):	а) личностным б) фатическим в) информационным г) духовным	низкий	2,0
ПК-1.3 ПК-7.1	2. Барьер взаимодействия, возникающий тогда, когда партнеры по общению имеют разные нравственные позиции и взаимодействию с партнером мешает нравственная позиция, несовместимая с вашей, является (выберите правильный вариант ответа):	а) этическим барьером б) мотивационным барьером в) барьером стилей общения г) барьером характера	низкий	2,0
ПК-1.3 ПК-7.1	3. _____ - способность человека представлять, как он воспринимается партнером по общению (выберите правильный вариант ответа):	а) рефлексия б) аттракция в) децентрация г) идентификация	низкий	2,0
ПК-1.3 ПК-7.1	4. Индивидуально-психологические особенности личности, проявляющиеся	а) коммуникативные способности б) интеллектуальные способности в) психологические способности г) индивидуальные способности	низкий	2,0

	в общении, а также умения и навыки общения с людьми, от которых зависит его успешность (выберите правильный вариант ответа):			
ПК-1.3 ПК-7.1	5. _____ - подчинение деловых коммуникаций установленным правилам и ограничениям (выберите правильный вариант ответа):	а) регламент б) иерархия в) рациональность г) деловой этикет	низкий	2,0
ПК-1.3 ПК-7.1	6. Группы потребностей, согласно классификации А. Маслоу (выберите все правильные ответы):	а) физиологические потребности б) потребности в надежности в) социальные потребности г) статусные потребности д) потребности самовыражения е) психологические потребности ж) личные потребности	средний	5,0
ПК-1.3 ПК-7.1	7. Формы межличностного общения (выберите все правильные ответы):	а) императивное общение б) манипулятивное общение в) диалогическое общение г) психологическое общение д) непосредственное общение	средний	5,0
ПК-1.3 ПК-7.1	8. Характеристики личности, способствующие успешности общения (выберите все правильные ответы):	а) интеллектуальные б) эмоциональные в) волевые г) индивидуальные д) психологические	средний	5,0
ПК-1.3 ПК-7.1	9. Общение как взаимодействие можно анализировать с позиций - _____ (выберите правильный вариант ответа):	а) ориентация на понимание и ориентация на результат б) ориентация на контроль и ориентация на понимание в) ориентация на результат и ориентация на партнера г) ориентация на партнера и ориентация на контроль	средний	5,0
ПК-1.3 ПК-7.1	10. К механизмам межличностной перцепции относят механизмы познания и понимания людьми друг друга, такие как (выберите все правильные ответы):	а) идентификация б) эмпатия в) децентрация г) аттракция д) рефлексия е) каузальная атрибуция	средний	5,0
ПК-1.3 ПК-7.1	11. Составляющие социального восприятия (выберите все правильные ответы):	а) межличностное восприятие б) межгрупповое восприятие в) самовосприятие г) субъективное восприятие д) объективное восприятие	средний	5,0

ПК-1.3 ПК-7.1	12. Эмоциональные переживания деловых партнеров включают в себя эмоции (выберите все правильные ответы):	а) положительные б) отрицательные в) смешанные г) сильные д) слабые е) нейтральные	средний	5,0
ПК-1.3 ПК-7.1	13. Типы коммуникативных барьеров (выберите все правильные ответы):	а) понимания б) социально-культурного различия в) отношения г) поведения д) социально-психологического различия	средний	5,0
ПК-1.3 ПК-7.1	14. Барьеры социально-культурного различия (выберите все правильные ответы):	а) социальные б) политические в) религиозные г) профессиональные д) стилистические е) логические	средний	5,0
ПК-1.3 ПК-7.1	15. Обязательными компонентами психологической структуры совместной деятельности являются (выберите все правильные ответы):	а) общая цель б) общий мотив в) совместные действия г) общий результат д) личный результат е) индивидуальный вклад	средний	5,0
ПК-1.3 ПК-7.1	16. Функции общения (установите соответствие):	1) Прагматическая функция 2) Формирующая функция 3) Функция подтверждения 4) Функция организации и поддержания межличностных отношений 5) Внутрличностная функция А) проявляется в познании, утверждении и подтверждении себя, своей ценности Б) реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности В) проявляется в процессе психического развития человека Г) проявляется в общении человека с самим собой, универсальный способ мышления человека Д) проявляется в восприятии других людей и поддержание с ними различных отношений	высокий	8,0
ПК-1.3 ПК-7.1	17. Виды жестов человека (установите соответствие):	1) Механические жесты 2) Ритмические жесты 3) Эмоциональные жесты 4) Указательные жесты 5) Изобразительные жесты 6) Символические жесты 7) Инстинктивные жесты А) отвлекают внимание слушателя, являются результатом волнения говорящего Б) указывают взглядом, жестами, поворотом тела В) передают разнообразные оттенки чувств Г) связаны с ритмикой речи говорящего	высокий	8,0

		<p>Д) манера поведения в экстренных ситуациях, не привычных для человека</p> <p>Е) передают определенные манеры поведения, этики и традиции</p> <p>Ж) усиливают наглядно впечатление и воздействие на слушателя</p>		
ПК-1.3 ПК-7.1	18. Основные стратегии поведения в процессе взаимодействия по Р. Бейлз (установите соответствие):	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) стремление человека добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого</li> <li>2) стратегия взаимодействия, позволяющая партнерам прийти к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон</li> <li>3) стремление субъектов взаимодействия идти на взаимные уступки и реализовывать свои интересы с учетом интересов противоположной стороны</li> <li>4) жертвование собственными интересами ради интересов другого человека</li> <li>5) отсутствие как стремления к удовлетворению интересов другого человека, так и тенденции к достижению собственных целей</li> </ol> <p>А) Компромисс Б) Уступчивость В) Избегание Г) Сотрудничество Д) Противодействие</p>	высокий	8,0
ПК-1.3 ПК-7.1	19. Волевые особенности, определяющие основные качества характера (установите соответствие):	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) устойчивость позиций и взглядов в различных ситуациях, согласованность слов и поступков</li> <li>2) энергичность человека, способность к длительному напряжению, преодолению трудностей в сложных ситуациях</li> <li>3) сила характера в сочетании с личностной принципиальностью</li> <li>4) ровность, сдержанность поведения, эмоционально-волевая устойчивость личности</li> </ol> <p>А) уравновешенность характера Б) цельность характера В) твердость характера Г) сила характера</p>	высокий	8,0
ПК-1.3 ПК-7.1	20. Наиболее значимые характеристики личности в психологической структуре (установите соответствие):	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) интересы и склонности в определенных областях</li> <li>2) динамические характеристики поведения</li> <li>3) отношение к миру и людям</li> <li>4) способность к волевой регуляции поведения</li> <li>5) готовность к проявлению успехов в той или иной сфере</li> <li>6) склонность к тем или иным эмоциям, общая эмоциональность</li> <li>7) преобладание тех или иных потребностей, мотивов</li> </ol> <p>А) волевые качества</p>	высокий	8,0

		Б) темперамент В) характер Г) мотивации Д) способности Е) эмоции Ж) направленность		
--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--