

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Пономарев Александр Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 18.10.2023 00:15:16

Уникальный программный ключ:

b4d9d809cd665c8fd458911190b59ee6a0c0f9

## Тесты по дисциплине «Тренинг профессиональных коммуникаций»

### №1. Тренинг

\_\_\_\_\_ позволяет избавиться от страхов, обрести уверенность в своих возможностях, повысить самооценку.

**Ответ: уверенности в себе**

№2. В данном виде тренинга профессионалам предоставляется возможность развить навыки проведения консультаций, самопрезентации, фасилитации, лично ориентированного взаимодействия:

а) тренинг управления конфликтом

**б) тренинг лидерства**

в) тренинг уверенности в себе

№3. Кьел Эрик Рудестам предложил типологию тренинговых групп, исходя из:

а) условий функционирования групп по функции руководителя и эмоциональной стимуляции

б) соответствия исследовательской ориентации человеческих отношений

**в) ориентации на участников группы как субъекта изменений, учения, личностного роста**

№4. Однородные по своему составу Т-группы, называются:

**а) гомогенные**

б) смешанные

в) гетерогенные

№5. Неоднородные (объединяющие людей различающихся по возрасту, полу и профессии) Т-группы, называются: и

**а) смешанные**

б) гетерогенные

в) гомогенные

№6. По правилу количественного состава, для успешного функционирования, в Т-группе должно быть:

а) не более 12-18 человек

**б) не более 5- 10 человек**

в) не более 45 человек

№7. Во время тренингового занятия происходит анализ реального поведения, конкретных действий и поступков участников. Это принцип работы группы, который называется \_\_\_\_\_

**Ответ: «здесь и теперь»**

№8. Методика воздействия человека на свое физическое и психическое состояние посредством формул самовнушения при условии полного мышечного расслабления называется \_\_\_\_\_

**Ответ: аутогенная тренировка**

№9. Встреча человека с самим собой, со своими собственными переживаниями, называется \_\_\_\_\_

**Ответ: инкаутер**

№10. Одна из составляющих группового процесса, характеризующая динамику взаимоотношений членов группы, выражающаяся в том, что каждый из участников так или иначе попадает под влияние как ведущего, так и других членов группы, называется:

а) податливость

**б) групповая динамика**

в) идентификация

№11. Одна из составляющих группового процесса, заключающаяся в стремлении участников к установлению желательных взаимоотношений в группе, называется:

а) податливость

б) идентификация

**в) группирование**

№12. Одна из составляющих группового процесса, проявляющаяся в суммировании каждым участником группового опыта, называется:

**а) суммирование**

б) идентификация

в) присвоение

№13. Одним из условий, необходимых для возникновения групповой сплоченности, является:

а) правильный отбор участников, эффективная подготовка их к работе в группе

- б) оказание поддержки и забота друг о друге, слушание и эмпатия, самораскрытие и реагирование друг на друга
- в) решение конфликтов, создание конструктивных групповых норм, уменьшение защитного поведения
- г) все ответы верны**

№14. Условие, необходимое для возникновения групповой сплоченности, связанное с организацией группы:

- а) правильный отбор участников, эффективная подготовка их к работе в группе**
- б) оказание поддержки и забота друг о друге
- в) слушание и эмпатия, самораскрытие и реагирование друг на друга

№15. Условие, необходимое для возникновения групповой сплоченности, связанное с ранним периодом жизни группы:

- а) правильный отбор участников
- б) решение конфликтов, создание конструктивных групповых норм, уменьшение защитного поведения
- в) оказание поддержки и забота друг о друге**

№16. Социометрическая методика предназначена для:

- а) оценивания межличностных отношений неформального типа в группе**
- б) выявления лидера группы
- в) оценивания психологического климата группы

№17. Стиль управления, который гибко учитывает уровень психологического развития подчиненных и коллектива, называют:

- а) непоследовательным
- б) ситуативным**
- в) демократическим

№18. Стиль управления, для которого характерно жесткое единоличное принятие руководителем всех решений, называется

---

**Ответ: авторитарным**

№19. Стиль управления коллективом, когда управленческие решения принимаются на основе обсуждения проблемы, учета мнений и инициатив сотрудников, называется \_\_\_\_\_

**Ответ: демократическим**

№20. К функции деловой беседы относится:

- а) обмен информацией
- б) оперативная разработка рабочих идей
- в) поиск новых направлений
- г) **все ответы верны**

№21. На каком этапе деловой беседы используют метод снятия напряжения:

- а) **в начале беседы**
- б) в середине беседы
- в) в конце беседы
- г) на протяжении всей беседы

№22. Для достижения фазы аргументации в деловой беседе важно:

- а) оперировать точными понятиями
- б) избегать простого перечисления фактов
- в) уметь присоединяться к темпу и способу аргументации собеседника
- г) **все ответы верны**

№23. Решающую роль в деловой беседе играет фаза:

- а) аргументации
- б) перехода от монолога к диалогу
- в) **нейтрализации**

№24. К психологическим особенностям деловых переговоров относят:

- а) жесткое доминирование
- б) принципиальные переговоры
- в) мягкую уступчивость
- г) **все ответы верны**

№25. Количество участников, оптимальное для деловых совещаний:

- а) **7-9**
- б) 12-15
- в) 15-20
- г) 40-100

№26. К приемам разрешения служебного конфликта относят:

- а) прояснение ситуации

- б) компромисс
- в) помощь третьей, незаинтересованной стороны
- г) все ответы верны**

№27. Оптимальное разрешение конфликта:

- а) уступчивость
- б) компромисс
- в) избегание
- г) сотрудничество**

№28. Для жестко структурированных организаций наиболее подходящий стиль руководства \_\_\_\_\_

**Ответ: авторитарный**

№29. Для творческих коллективов наиболее приемлем стиль управления:

- а) авторитарный
- б) либерально-попустительский**
- в) демократический

№30. Наиболее эффективным стилем поведения руководителя в конфликтной ситуации является:

- а) сотрудничество**
- б) доминирование
- в) избегание
- г) компромисс

№31. К формам авторитета руководителя относят:

- а) формальный авторитет
- б) функциональный авторитет
- в) моральный авторитет
- г) все ответы верны**

№32. Функциональный авторитет руководителя определяется:

- а) компетентностью руководителя
- б) отношением руководителя к своей профессиональной деятельности
- в) деловыми качествами руководителя
- г) все ответы верны**

№33. Ответная реакция организма на длительные профессиональные стрессы, включающая в себя эмоциональное истощение, деперсонализацию и редуцирование персональных достижений, называется \_\_\_\_\_

**Ответ: эмоциональным выгоранием**

№34. Для профилактики преодоления стресса полезно использовать метод:

- а) социометрию
- б) иррациональных убеждений (позитивного мышления)**
- в) качественных оценок

№35. Определение ведущей репрезентативной системы собеседника:

- а) влияет на успех ведения переговоров**
- б) имеет значение только в исключительных случаях
- в) не влияет на ход деловой беседы

№36. Технологии НЛП применимы:

- а) для создания рекламы**
- б) для профилактики эмоционального выгорания
- в) для ведения деловой беседы

№37. Метод, позволяющий всем участникам группы выработать одинаковое требуемое отношение к ситуации, называется:

- а) методом создания неопределенных ситуаций
- б) методом актуализации установки
- в) методом ориентирующих ситуаций**

№38. Для разрядки отрицательного эмоционального состояния в коллективе используется прием:

- а) стереотипных фраз
- б) канализации настроения**
- в) воспоминания прошлого

№39. Для формирования установки на требуемое отношение используется прием:

- а) ассоциативного переноса**
- б) ориентирующих ситуаций
- в) стереотипных фраз
- 4) создания неопределенных ситуаций

№40. Активное воздействие на групповые нормы может осуществлять:

- а) любой член группы
- б) посторонний человек
- в) лидер или руководитель**

№41. Сопротивление изменениям в организации зависит:

- а) от уровня групповой сплоченности
- б) от степени расхождения групповых норм от содержания внедряемых установок и норм
- в) от фиксации на содержании прежних групповых норм и новых требований
- 4) все ответы верны**

№42. Отношения в коллективе стабильны, если:

- а) у человека есть уверенность, что объем положительного от контакта выше, чем издержки, которые он может понести**
- б) отношения строятся на страхе перед начальников
- в) в коллективе нет манипуляций

№43. Имидж руководителя включает в себя:

- а) его стиль общения
- б) политику компании
- в) стиль одежды
- г) все вышеперечисленное**

№44. К методам психологического воздействия в деловом общении относятся:

- а) внушение
- б) подражание
- в) убеждение
- г) все ответы верны**

№45. Методом воздействия в деловой психологии называется:

- а) совокупность приемов, реализующих воздействие**
- б) регуляция уровня удовлетворения потребности
- в) совокупность средств и алгоритм по их использованию
- г) вовлечение человека в деятельность

№46. Воспроизведение деятельности, поступков, качеств другого человека называется \_\_\_\_\_

**Ответ: подражанием**

№47. Совещание как форма общения относится к:

- а) неформальному общению
- б) деловому общению**
- в) эмпатийному общению.

№48. Процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека, называется \_\_\_\_\_

**Ответ: общение**

№49. Основные способы воздействия партнеров по общению друг на друга:

- а) убеждение, заражение, рефлексия, возвышение
- б) заражение, внушение, убеждение и подражание**
- в) убеждение, интроспекция, внушение, рефлексия
- г) подражание, интервью, убеждение, заражение

№50. Психологические приемы влияния на партнера:

- а) признание правоты, уважение, локализация
- б) имя собственное, зеркало отношения, комплименты**
- в) комплименты, признание правоты, локализация