

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:
b4d9d809cd665c8cfd45891119bb59ee6a0c09

Тесты по дисциплине «Тренинг эффективных коммуникаций»

№1. Бессознательная, невольная подверженность человека определенным психическим состояниям – это:

- а) заражение
- б) внушение
- в) убеждение

№2. Какие ошибки восприятия встречаются при первичном впечатлении:

- а) фактор превосходства
- б) фактор привлекательности
- в) фактор «отношения к нам»
- г) **все ответы верны**

№3. Эффект ореола при формировании первого впечатления проявляется:

- а) **в том, что общее позитивное впечатление о человеке приводит к переоценке неизвестного человека**
- б) в том, что общее негативное впечатление о человеке приводит к недооценке неизвестного человека
- в) в том, что чем более внешне привлекателен для нас человек, тем лучше он во всех отношениях

№4. Главным источником психологической информации о человеке являются:

- а) одежда и походка
- б) прическа и лицо
- в) макияж и одежда
- г) **лицо и походка**

№5. Что подразумевает каузальная атрибуция:

- а) **приписывание причин поведению человека**
- б) возникновение трудностей в общении
- в) оказание влияния на события

№6. Под самоподачей подразумевают:

- а) кокетство с партнером по общению
- б) **способность вмешательства в процесс формирования своего образа у партнера**
- в) оказание влияния на партнера по общению

№7. К механизмам социального восприятия относятся:

- а) самоподача превосходства
- б) самоподача актуального состояния
- в) самоподача отношения
- г) **все ответы верны**

№8. Перечислите основные способы защиты от собеседника в процессе общения:

- а) **избегание, авторитет и непонимание**
- б) авторитет, самоподача, агрессия
- в) непонимание, внушения, невнимание

№9. Общение как взаимодействие можно рассмотреть с позиций:

- а) ориентации на похвалу, ориентации на понимание
- б) ориентации на контроль, ориентации на поощрение
- в) **ориентации на контроль, ориентации на понимание**

№10. При каком стиле общения главной задачей партнеров является поддержание связи с социумом, подкрепление представления о себе как о члене общества? _____

Ответ: ритуальное

№11. Общение по характеру и содержанию бывает:

- а) **формальное и неформальное**
- б) светское и быденное
- в) неформальное и прямое

№12. Процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом, предполагающим достижение определенного результата, решение конкретной проблемы или реализацию определенной цели – это _____

Ответ: деловое общение

№13. Назовите основные функции беседы:

- а) интимное, исповедальное, психотерапевтическое общение
- б) общение, позволяющее удовлетворить такую человеческую потребность, как потребность в понимании, сочувствии, сопереживании

в) совместный поиск, выдвижение и оперативная разработка рабочих идей и замыслов

№14.К психологическим особенностям деловой беседы относятся:

- а) элементы, которые связаны с личностью участников деловой беседы – их характер, темперамент, настроение, настроенность, умения, навыки**
- б) невербальные особенности, которые применяют участники деловой беседы
- в) правильное и корректное отношение к собеседнику

№15.Закрытые вопросы в процессе деловой беседы необходимо применять в случае:

- а) когда нам нужны дополнительные сведения или когда мы хотим выяснить мотивы и позицию собеседников
- б) когда мы уже получили достаточно информации по одной проблеме и хотим «переключиться» на другую
- в) когда мы хотим быстрее получить согласие или подтверждение ранее достигнутой договоренности.**

№16.Замечания, которые собеседник высказывает для того, чтобы развеять свои сомнения, т.е. замечания, на которые он вполне искренне, без всяких уловок, хочет получить ответ, чтобы выработать собственное мнение – это

Ответ: объективные замечания

№17.Перечислите психологические приемы влияния на партнера:

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

№18.Неспецифическая психическая реакция организма в ответ на любые неблагоприятные действия, называется:

- а) деловым поведением
- б) профессиональной непригодностью
- в) стрессом**

№19.Признаком стресса являются:

- а) вялость, апатия, повышенная утомляемость**
- б) частая смена настроений

в) повышенный фон настроения

№20. Для профилактики преодоления стресса полезно использовать метод:

а) социометрию

б) референтометрию

в) иррациональных убеждений (позитивного мышления)

г) качественных оценок

№21. 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

№22. 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

№23. Объективность межгруппового конфликта означает:

а) люди могут оценивать конфликт объективно

б) в любом конфликте есть объект конфликта

в) любой конфликт имеет собственную логику возникновения и развития

№24. Способ социально-психологического воздействия (словесного или образного), предполагающий наличие у человека психологической готовности к принятию данного воздействия, вызывающий некритическое восприятие и (или) усвоение какой-либо информации - это:

а) убеждение

б) заражение

в) внушение

№25. НЕ является способом коммуникативного влияния:

а) убеждение

б) заражение

в) идентификация

№26. В какой из групп наиболее ярко проявляется такой вид конформизма, как коллективистское самоопределение:

- а) референтная
- б) диффузная
- в) коллектив**

№27. К способам принятия группового решения НЕ относится:

- а) групповое интервью
- б) «мозговой штурм»
- в) групповая дискуссия
- г) эмпатийное мышления**

№28. Автор теории потенциала самоактуализации:

- а) К. Роджерс**
- б) З. Фрейд
- в) К. Г. Юнг

№29. Автор теории «личных конструктов»:

- а) Дж. Келли**
- б) К. Роджерс
- в) Дж. Франк

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

- а) гомогенные**
- б) смешанные
- в) гетерогенные

№31. Кто из исследователей выделил основные признаки полностью функционирующих людей: открытость для собственного опыта; живут в соответствии с экзистенциальными принципами, опираясь на осознание своего непосредственного опыта:

- а) Р. Уайт
- б) Х. Гартманн
- в) К. Роджерс**

№32. Когнитивное искажение, вследствие которого человек составляет поверхностное и поспешное суждение о личности другого, основываясь на первом впечатлении или на самой выразительной черте характера - это:

- а) эффект ореола**

- б) эффект установки
- в) эффект проекции

№33. Тип взаимодействия, характеризующийся достижением индивидуальных или групповых целей и интересов в условиях противоборства между людьми – это:

- а) кооперация
- б) конкуренция**
- в) скрытое

№34. К механизмам социальной перцепции НЕ относится:

- а) заражение**
- б) идентификация
- в) аттракция

№35. Один из механизмов социальной перцепции, с помощью которого осуществляется познание личностью или группой других людей через сравнение или сопоставление внутренних состояний или положений партнера по общению со своими психическими или другими характеристиками или через осознанное или бессознательное уподобление себя другому человеку или его себе – это:

- а) атрибуция
- б) идентификация**
- в) эмпатия

№36. Механизм познания другого человека, основанный на формировании устойчивого положительного отношения к нему – это:

- а) эмпатия
- б) аттракция**
- в) стереотипия

№37. Социально-психологическое воздействие на поведение и процесс формирования мировоззрения других людей через неосознаваемое спонтанное включение личности в определенное эмоциональное состояние – это:

- а) убеждение
- б) заражение**
- в) подражание
- г) мода

№38. Способ социально-психологического воздействия (словесного или образного), предполагающий наличие у человека психологической готовности к принятию данного воздействия, вызывающий некритическое восприятие и (или) усвоение какой-либо информации – это:

- а) убеждение
- б) заражение
- в) подражание
- г) **внушение**

№39. Эффект межгруппового восприятия, заключающийся в отрицательной оценке членов чужой группы и их результатов деятельности – это:

- а) эффект последовательности
- б) эффект фаворитизма
- в) **эффект дискриминации**
- г) эффект гомогенности аутогруппы

№40. К коммуникативным барьерам непонимания других людей или групп не относится:

- а) логический барьер
- б) фонетический барьер
- в) семантический барьер
- г) **недоверие к другим**

№41. Стиль межличностного общения, целью которого является подкрепление связи с собственной группой, своих установок и ценностей, повышение самооценки и самоуважения – это:

- а) **ритуальный стиль**
- б) конформистский стиль
- в) альтруистический стиль
- г) манипулятивный стиль

№42. Не является способом коммуникативного влияния:

- а) убеждение
- б) заражение
- в) **идентификация**
- г) внушение

№43. Интерес к другому человеку можно невербально выразить:

- а) помещенными на бедра руками
- б) пронзительным голосом
- в) пристальным взглядом, устремленным на собеседника**
- г) ни один из ответов не верен

№44. Коммуникатору легче воздействовать на наши установки, если он:

- а) внушает доверие
- б) любезен
- в) похож на нас самих
- г) все ответы верны**

№45. Для того, чтобы сообщение звучало убедительно, оно должно:

- а) не слишком сильно отличаться от мнения собеседника**
- б) часто видоизменяться
- в) взывать главным образом к страху
- г) ни один из ответов не верен

№46. Реципиент сообщения склонен:

- а) легко менять свои установки
- б) объективно расшифровывать сообщения
- в) проявлять избирательность восприятия**
- г) все ответы верны

№47. Вероятность увлечься другим человеком возрастает, если он:

- а) часто находится поблизости**
- б) обладает качествами, противоположными нашим собственным
- в) компетентен в тех областях, в которых мы сами плохо разбираемся
- г) все ответы верны

№48. Источники эмпатии:

- а) поза
- б) глаза, мимика, жесты
- в) походка,
одежда
- г) все ответы верны**

№49. Двойное принуждение:

- а) мешает людям общаться на уровне мета коммуникации
- б) связано с невозможностью выбора**

в) позволяет избежать шизофренического поведения

№51.К активным методам обучения общению относятся:

а) групповая дискуссия

б) ролевая игра

в) мозговой штурм

г) **все ответы верны**