

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Мусьял Александр Вячеславович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 11.07.2025 08:42:04  
Уникальный программный ключ:  
297fef716e5ece559822a236feffc4d8a43d0cf1

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**  
**для текущего контроля и промежуточной аттестации**  
**обучающихся по дисциплине**  
**«Психология общения»**  
**(наименование дисциплины)**

36.02.01 Ветеринария  
(шифр и наименование ОПОП СПО)

**1. Перечень компетенций, индикаторов компетенций и дескрипторов:**

**ОК 03.** Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие;

**ОК 04.** Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;

**ОК 05.** Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

**ОК 09.** Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

В результате освоения учебной дисциплины «Психология общения» обучающийся должен обладать **знаниями:**

31 о взаимосвязях общения и деятельности;

32 о целях, функциях, видах и уровнях общения;

33 о видах социальных взаимодействий;

34 о ролях и ролевых ожиданиях в общении;

35 о механизмах взаимопонимания в общении;

36 о техниках и приёмах общения, правилах слушания, ведения беседы, убеждения;

**И умениями:**

У1 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;

У2 использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;

У3 работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством и клиентами;

У4 осуществлять выбор способов деятельности, организовывать и планировать свою деятельность, направленную на достижение конкретного результата;

У5 осознавать социальную значимость своей будущей профессии, обладать высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности;

У6 позитивно решать различные проблемные и конфликтные ситуации; преодолевать трудности и избегать поражений, быть успешным в учёбе и будущей работе.

**2. Описание показателей (типов заданий) и критериев оценки (указания по оцениванию и результат оценивания) индикаторов**

**компетенций для проведения текущего контроля и  
промежуточной аттестации**

Тип заданий	Указания по оцениванию для каждого типа заданий	Результат оценивания (баллы, полученные за выполнение задания/характеристика правильности ответа)
Задание закрытого типа с выбором правильного ответа	Задание закрытого типа с выбором правильного ответа считается верным, если правильно установлен ответ	Совпадение с верным ответом оценивается 1 баллом; неверный ответ или его отсутствие – 0 баллов. Либо указывается «верно»/ «неверно»
Задание закрытого типа на установление соответствия	Задание закрытого типа на установление соответствия считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями другого)	Полное совпадение с верным ответом оценивается 1 баллом; неверный ответ или его отсутствие – 0 баллов. Либо указывается «верно»/ «неверно»
Задание закрытого типа на установление последовательности	Задание закрытого типа на установление последовательности считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр	Полное совпадение с верным ответом оценивается 1 баллом; если допущены ошибки или ответ отсутствует – 0 баллов. Либо указывается «верно»/«неверно».
Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора	Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из предложенных с обоснованием выбора ответа считается верным, если правильно указана цифра и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа.	Совпадение с верным ответом оценивается 1 баллом; неверный ответ или его отсутствие – 0 баллов. Либо указывается «верно»/«неверно».
Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора	Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных с обоснованием выбора ответов считается верным, если правильно указаны цифры и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа.	Полное совпадение с верным ответом оценивается 1 баллом; если допущены ошибки или ответ отсутствует – 0 баллов. Либо указывается «верно»/«неверно».
Задание открытого типа с развернутым ответом	Задание открытого типа с развернутым ответом считается верным, если ответ совпадает с эталонным по содержанию и полноте.	Полный правильный ответ на задание оценивается 3 баллами; если допущена одна ошибка/неточность/ответ правильный, но не полный – 1 балл, если допущено более одной ошибки/ответ неправильный/ ответ отсутствует – 0 баллов Либо указывается «верно»/«неверно».

**3. Уровни сложности оценочных материалов**

Наименование	Характеристика	Время выполнения
--------------	----------------	------------------

Базовый	Воспроизведение, терминология, факты, параметры, теории, принципы. Тип задания: задания с выбором ответа, комбинированные задания	1-3 мин.
Повышенный	Применение знаний в типичной ситуации, решение типовых задач, сопоставление, последовательность. Тип задания: комбинированные задания, задания с развернутым ответом	3-5 мин.
Высокий	Применение знаний в нестандартной ситуации, решение нетиповых задач, алгоритмы, доказательства, обоснования. Тип задания: задания на установление последовательности и соответствия, задания с развернутым ответом	5-10 мин.

#### 4. Сценарии выполнения тестовых заданий.

Тип задания	Последовательность действий при выполнении задания
Задание закрытого типа с выбором правильного ответа	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания.</li> <li>2. Внимательно прочитать список предполагаемых ответов.</li> <li>3. Записать ответ.</li> </ol>
Задание закрытого типа на установление соответствия	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.</li> <li>2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д.</li> <li>3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.</li> <li>4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4)</li> </ol>
Задание закрытого типа на установление последовательности	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.</li> <li>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</li> <li>3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.</li> <li>4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности без пробелов и знаков препинания (например, БВА или 135)</li> </ol>
Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</li> <li>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</li> <li>3. Выбрать один ответ, наиболее верный.</li> <li>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</li> <li>5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа</li> </ol>
Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются несколько из предложенных вариантов.</li> <li>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</li> <li>3. Выбрать несколько вариантов ответа, наиболее верных.</li> <li>4. Записать только номера (или буквы) выбранных вариантов ответов.</li> <li>5. Записать аргументы, обосновывающие ваш выбор.</li> </ol>
Задание открытого типа с развернутым ответом	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса.</li> <li>2. Продумать логику и полноту ответа.</li> <li>3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</li> <li>4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ.</li> </ol>

## 5. Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации закрытого типа.

### 3 семестр

№ п/п	Текст задания	Варианты ответов / последовательность ответов	Правильный ответ (ключ)	Код компетенции (индикатора)	Код планируемых результатов обучения по дисциплине	Время выполнения (мин.)
Тип задания: задание закрытого типа с выбором правильного ответа						
Инструкция: прочитайте текст и выберите правильный ответ						
1.	К видам компетентности не относят:	1. менеджерскую 2. Коммуникативную 3. профессиональную 4. квалификационную		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
2.	Процесс установления и развития контактов среди людей – это:	1. общение 2. восприятие 3. взаимодействие 4. идентификация		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
3.	Характеристика делового общения:	1. партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта 2. общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела 3. основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество 4. все ответы правильные		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
4.	Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для	1. неформальное общение 2. деловое общение 3. конфиденциальное общение 4. нет правильного ответа		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1

	них цели – это:					
5.	Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него – это:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. восприятие</li> <li>2. Коммуникация</li> <li>3. взаимодействие</li> <li>4. эмпатия</li> </ol>		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
6.	Обратная связь:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. препятствует коммуникативному процессу</li> <li>2. способствует коммуникативному процессу</li> <li>3. иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу</li> <li>4 все ответы правильные</li> </ol>		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
7.	Одноканальный процесс коммуникации – это коммуникация:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. без обратной связи</li> <li>2. с истинной обратной связью</li> <li>3. с неистинной обратной связью</li> <li>4. с истинной и неистинной обратной связью</li> </ol>		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
8.	Виды коммуникации:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. первичные и вторичные</li> <li>2. главные и второстепенные</li> <li>3. вербальные и речевые</li> <li>4. вербальные и невербальные</li> </ol>		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
9.	Вербальные коммуникации – это:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. язык телодвижений и параметры речи</li> <li>2. устные и письменные</li> <li>3. знаковые и</li> </ol>		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1

		<p>тактильные</p> <p>4. нет правильного ответа</p>				
10.	<p>Факторы, не способствующие эффективному выступлению:</p>	<p>1. отдавайте предпочтение длинным предложениям</p> <p>2. никаких скороговорок</p> <p>3. держите паузу</p> <p>4. берите в руки что поярче и расставляйте акценты</p>		<p>ОК 03-05, ОК 09</p>	<p>31-36, У1-У6</p>	<p>1</p>
11.	<p>К эффективным приёмам слушания не относят:</p>	<p>1. активная поза слушающего</p> <p>2. умение задавать уточняющие вопросы</p> <p>3. активное слушание</p> <p>4. нерефлексивное слушание</p>		<p>ОК 03-05, ОК 09</p>	<p>31-36, У1-У6</p>	<p>1</p>
12.	<p>Как быть внимательным во время беседы?</p>	<p>1. не доминируйте во время беседы</p> <p>2. не давайте волю эмоциям</p> <p>3. смотрите на собеседника</p> <p>4. не принимайте позы обороны</p>		<p>ОК 03-05, ОК 09</p>	<p>31-36, У1-У6</p>	<p>1</p>
13.	<p>Что не относят к правилам эффективного слушания?</p>	<p>1. перестаньте говорить</p> <p>2. будьте терпеливы</p> <p>3. задавайте вопросы</p> <p>4. планируйте беседу</p>		<p>ОК 03-05, ОК 09</p>	<p>31-36, У1-У6</p>	<p>1</p>
14.	<p>К невербальным средствам коммуникации не относят:</p>	<p>1. нерефлексивное слушание</p> <p>2. взгляд</p> <p>3. тактильный контакт</p> <p>4. рефлексивное слушание</p>		<p>ОК 03-05, ОК 09</p>	<p>31-36, У1-У6</p>	<p>1</p>
15.	<p>Движения тела человека и визуальный контакт – это:</p>	<p>1. жест</p> <p>2. походка</p> <p>3. мимика</p>		<p>ОК 03-05, ОК 09</p>	<p>31-36, У1-У6</p>	<p>1</p>

		4. все ответы правильные				
16.	Если дистанция между общающимися составляет 0,51...1,2 м – это дистанция	1. интимная 2. социальная 3. личная 4. публичная		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
17.	Если дистанция между общающимися составляет более 3,6 м – это дистанция:	1. интимная 2. личная 3. социальная 4. Публичная		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
18.	Формальному общению соответствует дистанция:	1. более 3,6 м 2. 0...0,5 м 3. 0,51...1,2 м 4. 1,21...3,6 м		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
19.	Неформальному общению соответствует дистанция:	1. 0...0,5 м 2. 0,51...1,2 м 3. более 3,6 м 4. 1,21...3,6 м		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
20.	Создаётся впечатление, что говорящий навязывает своё мнение в том случае, если речь:	1. слишком быстрая 2. слишком громкая 3. слишком медленная 4. неразборчивая		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
21.	Речь состоящая из длинных фраз:	1. показывает эрудицию говорящего 2. плохо воспринимается по смыслу 3. свидетельствует о гибкости ума 4. свидетельствует о неуверенности говорящего		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
22.	Неразборчивая речь:	1. снижает интерес у собеседника 2. плохо воспринимается по смыслу 3. вызывает мысль, что человек тянет время, либо тугодум		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1

		4. создаёт впечатление, что говорящий навязывает своё мнение				
23.	Все разнообразные движения руками и головой, которые сопровождают разговор – это:	1. мимика 2. жесты 3. позы 4. жесты и позы		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
24.	Жесты открытости:	1. пиджак расстегнут 2. ладони рук прижаты к груди 3. развёрнутые на встречу собеседнику руки с ладонями вверх 4. все ответы правильные		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
25.	Посадка на кончике стула с выпрямленной спиной:	1. самоуверенность, благодушие настроения, нет готовности к деятельности 2. крайне отрицательное отношение к собеседнику 3. высокая степень заинтересованности в предмете разговора 4. недостаток дисциплины, бесцеремонность, леность		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
26.	Чем является «заражение, внушение, подражание»?	а) способы регуляции; б) способы воздействия; в) способы исследования.		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
27.	Чем является физическое и вербальное поведение, направленное на причинение вреда кому-либо?	а) злостью; б) завистью; в) агрессией.		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1
28.	Как называется мотив оказания кому-либо помощи, не связанный сознательно с	а) карьеризм; б) альтруизм; в) эгоизм.		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	1

	собственными эгоистическими интересами?					
29.	О каком процессе идет речь, если видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями?	а) идентификации б) эмпатии в) рефлексии		ОК 03- 05, ОК 09	31-36, У1- У6	1
30	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		ОК 03- 05, ОК 09	31-36, У1- У6	1

Тип задания: задание закрытого типа на установление последовательности

Инструкция: прочитайте текст и установите последовательность

31.	В общении можно выделить такие этапы общения:	Обсуждение вопроса Ориентация в ситуации Принятие решения Установление контакта Выход из контакта		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1- У6	3
32.	Стадии проживания горя	Депрессия Гнев Принятие Торг Отрицание		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1- У6	3
33.	1. Определите последовательность стадий развития стресса 1. 1 стадия 2. 2 стадия 3. 3 стадия	А)Соппротивление Б)Истощение В)Тревога		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1- У6	3
34.	Стадии развития конфликта	1Кризис 2 Эскалация 3 Зарождение		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1- У6	3

		4 Разрешение 5 Послекризисный				
35.	Годы 0-11 11-15 15-20	1. Юношество 2. Подросток 3. Дество		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1- У6	3
36.	Годы 20-40 40-60	1. Зрелость 2. Молодость		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1- У6	3
37.	Годы 60-75 75-90 90+	1. Старость 2. Долгожитель 3. Пожилой		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1- У6	3
38.	Этапы карьеры: 18-22 года 23-30 лет	1. Адаптационная стадия 2. подготовительная стадия		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1- У6	3
39.	30-40 лет 40-50 лет	1. Стабилизационная стадия 2. Стадия консолидации		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1- У6	3
40.	50-60 лет После 60 лет	1. Завершающая стадия 2. Стадия зрелости		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1- У6	3

Тип задания: задание закрытого типа на установление соответствия

Инструкция: прочитайте текст и установите соответствие

41.	Установите соответствие между видами социальных конфликтов и основами их классификации: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.	ВИДЫ: А) спонтанные Б) затяжные В) насильственные Г) преднамеренные Д) разовые  ОСНОВЫ КЛАССИФИКАЦИИ: 1) по длительности 2) по используемым средствам 3) по характеру развития		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1- У6	10
42.	1. Ладони рук в поле зрения партнера по общению 2. Руки в карманах, за спиной либо скрещены на груди	А. Человек замкнут Б. Человек открыт для общения		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1- У6	10
43.	1. Лицо чуть наклонено вбок и опирается на ладонь или кулак 2. Указательный палец касается носа, остальные	А. Подозрительность, скрытность, недоверие В. Внутренний монолог, скука		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1- У6	10

	прикрывают рот					
44.	1. Указательный палец касается носа, остальные прикрывают рот 2. Скрещенные руки с пальцами, плотно обжимающими предплечья (обхватывание руками)	А. Подозрительность, скрытность, недоверие Б. Негативно подавленное отношение к ситуации		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	10
45.	1. Скрещенные руки и ноги у сидящего человека 2. Ладонь, повернутая вниз (смотрит в пол)	А. Нежелание вступать в контакт, демонстративность Б. Властность, психологическое давление на партнера		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	10
46.	1. Партнер во время разговора стремится опереться или прислониться к чему-нибудь 2. Закладывание рук за голову	А. Уверенность в себе, превосходство над другими, доминирование Б. Нуждается в поддержке, ситуация для него непонятна, не может найти нужный ответ		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	10
47.	1. 350 см и более 2. 120 см - 350 см	А. публичная Б. социальная зона		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	10
48.	1. 45 см – 120 см 2. 45 см и менее	А. Интимная зона Б. личная зона		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	10
49.	1. Жесты неуверенности, раздражения 2. Жесты, выражающие агрессивность	А. одной рукой человек поправляет пуговицу или запонку на рукаве другой, браслет часов или манжет; Б. поза на стуле «верхом»;		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	10
50.	1. Жесты уверенности 2. Жесты неуверенности, раздражения	А. прижатые вплотную к бокам локти; Б. кисти рук соединены кончиками пальцев, ладони не соприкасаются		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	10

**6. Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации открытого типа.**

**3 семестр**

№ п/п	Текст задания	Варианты ответов	Ответ	Код компетенции (индикатора)	Код планируемых результатов	Время выпо
-------	---------------	------------------	-------	------------------------------	-----------------------------	------------

					обучения по дисциплине	лени (мин.)
1.	Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией – это ...			ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5
2.	Передача эмоционального состояния человеку или группе помимо собственно смыслового воздействия – это ...			ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5
3.	Французская пословица гласит, что умение сказать человеку то, что он сам о себе думает – это ...			ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5
4.	Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это ... общение.			ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5
5.	Основные механизмы познания другого человека:			ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5
6.	Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ... общение.			ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5
7.	Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности и одного из них для другого – это ...			ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5
8.	Распространение в условиях дефицита информации о			ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5

	человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект ...					
9.	Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы (возрастной, половой, профессиональной) без достаточного осознания различий между ними – это ...			ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5
10.	Манипулирующее воздействие проявляется в ...			ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5

**7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации. Комбинированные задания.  
3 семестр**

№ п/п	Текст задания	Варианты ответов	Ответ	Код компетенции (индикатора)	Код планируемых результатов обучения по дисциплине	Время выполнения (мин.)
Тип задания: задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из предложенных и пояснения						
Инструкция: выберите правильный ответ и поясните						
1.	О каком процессе идет речь, если видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями?	а) идентификации б) эмпатии в) рефлексии		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5 мин.
2.	Что свойственно манипуляторному стилю общения?	а) имеет тайный характер намерений; б) вид		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5 мин.

		психологическое воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка; в) предполагает ясность внутренних приоритетов; г) используется духовно зрелыми речевыми партнерами.				
3	Что такое передача эмоционального состояния человеку или группе, помимо собственно смыслового воздействия?	а) убеждение б) психическое заражение в) эмпатия		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5 мин.
4	Чем является определенное эмоциональное состояние массы людей, являющееся средством дефицита информации о какой-либо пугающей или непонятной новости, либо избытка информации?	а) стрессом; б) фрустрацией; в) паникой.		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5 мин.
5	Чем является «заражение, внушение, подражание»?	а) способы регуляции; б) способы воздействия; в) способы исследования.		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5 мин.
6	Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него – это:	1. восприятие 2. Коммуникация 3. взаимодействие 4. эмпатия		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5 мин.
7	Процесс	1. общение		ОК 03-	31-36, У1-У6	3-5

	установления и развития контактов среди людей – это:	2. восприятие 3. взаимодействие 4. идентификация		05, ОК 09		мин.
8	Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:	1. неформальное общение 2. деловое общение 3. конфиденциальное общение 4. нет правильного ответа		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5 мин.
9	К видам компетентности не относят:	1. менеджерскую 3. Коммуникативную 2. профессиональную 4. квалификационную		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5 мин.
10	Если дистанция между общающимися составляет более 3,6 м – это дистанция:	1. интимная 2. личная 3. социальная 4. Публичная		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	3-5 мин.
Тип задания: задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора						
Инструкция: прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов						
11	Выберите функции общения?	а) манипулятивная б) прагматическая + в) формирующая + г) подтверждения + д) организации и поддержания межличностных отношений + е) внутриличностная + ж) диалогическая		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	5-10 мин.

		з) императивная				
12	Выберите форму, при которой осуществляется деловое общение:	а) оперативка б) переговоры + в) брифинг г) совещания + д) беседа + е) видеоконференция		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	5-10 мин.
13	Следует выбрать из приведенных суждений правильное	1) Речь – это воплощение и проявление бессознательных влечений человека, его инстинкту. 2) Сознание и речь существуют параллельно и независимо друг от друга, соединяясь лишь в момент высказывания. 3) Язык – внешняя материальная оболочка мысли, своеобразный сосуд, в который как бы наполняется готовая мысль. 4) Речь – это процесс общения посредством языка, процесс взаимного воздействия общающихся людей.		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	5-10 мин.
14	Проблемы этики и психологии общения в истории философской и психологической мысли	1 Гельвеция. 2. Конфуция. 3. Лейбница. 4. Бэкона 5. Канта. 6. Карнеги.		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	5-10 мин.

	раскрыты в трудах:					
15	Вунд является автором следующих работ:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проблемы психологии народов.</li> <li>2. Основания социологии.</li> <li>3. Индивидуум и общество.</li> <li>4. Этика, исследование фактов и законов нравственной жизни.</li> <li>5. Восприятие и понимание человека человеком.</li> </ol>		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	5-10 мин.
16	С точки зрения цели общения можно выделить следующие функциональные ситуации:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Цель общения – вне самого взаимодействия субъектов.</li> <li>2. Цель общения в нем самом.</li> <li>3. Цель общения – приобщение партнера к опыту и ценностям инициатора общения.</li> <li>4. Цель общения – приобщение самого инициатора к ценностям партнера.</li> </ol>		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	5-10 мин.
17	Свойства речи – это:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Темп речи.</li> <li>2. Громкость речи.</li> <li>3. Тембр речи.</li> <li>4. Количество пауз.</li> <li>5. Интонация.</li> <li>6. Частота дыхания.</li> </ol>		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	5-10 мин.
18	Рефлексивное слушание – это:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Уточнение.</li> <li>2. Внимательное</li> </ol>		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	5-10 мин.

		<p>молчание</p> <p>3. Перефразирование.</p> <p>4. Минимализация ответов.</p> <p>5. Отражение чувств.</p> <p>6. Ограниченное число вопросов.</p>				
19	Оптико-кинетические средства общения – это	<p>1. жесты;</p> <p>2. паузы;</p> <p>3. логичность речи;</p> <p>4. мимика.</p>		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	
20	Психологическая совместимость	<p>1. основывается на сходстве ценностных ориентаций;</p> <p>2. предполагает равенство интеллектуального потенциала;</p> <p>3. зависит от скорости протекания психических процессов;</p> <p>4. включает взаимодополняемость характеров.</p>		ОК 03-05, ОК 09	31-36, У1-У6	5-10 мин.