

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Игнатенко Виталий Иванович

Должность: Проректор по образовательной деятельности и молодежной политике

Дата подписания: 05.12.2023 06:09:52

Уникальный программный ключ:

a49ae343af5448d45d7e3e1e499659da8109ba78

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования

«Заполярный государственный университет им. Н.М. Федоровского»
ЗГУ

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине
« Психология социального взаимодействия»

Факультет: Электроэнергетики, экономики и управления (ФЭЭиУ)

Направление подготовки: 38.04.02 «Менеджмент»

Направленность (профиль): Управление малым бизнесом

Уровень образования: магистратура

Кафедра «Экономики, менеджмента и организации производства»

наименование кафедры

Разработчик ФОС:

Доцент, к.ф.н., доцент

(должность, степень, ученое звание)

(подпись)

Демченко И.В.

(ФИО)

Оценочные материалы по дисциплине рассмотрены и одобрены на заседании кафедры

ЭМиОП, протокол № 9 от « 27 » 04 2021 г.

Заведующий кафедрой А.И. Мониц

Фонд оценочных средств по дисциплине (указывается название) для текущей/
промежуточной аттестации разработан в соответствии с Федеральным государственным

образовательным стандартом высшего образования по специальности / направлению подготовки _____ (указывается шифр-наименование специальности) на основе Рабочей программы дисциплины (указывается название дисциплины), утвержденной решением ученого совета от «__»__ 20__ г., Положения о формировании Фонда оценочных средств по дисциплине (ФОС), Положения о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся ЗГУ, Положения о государственной итоговой аттестации (ГИА) выпускников по образовательным программам высшего образования в ЗГУ им. Н.М. Федоровского.

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами образовательной программы

Таблица 1 – Компетенции и индикаторы их достижения

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения и планируемые результаты обучения по дисциплине
Универсальные	
УК-4: Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном языке, для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.4 Применяет психологические механизмы установления и поддержания социально-психологических отношений.
УК-5: Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	УК-5.1 Определяет закономерности и особенности социально-исторического развития различных культур.

Таблица 2. Паспорт фонда оценочных средств

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Формируемая компетенция	Наименование оценочного средства	Форма оценивания
Личность в системе социального взаимодействия	УК-5.1	устный опрос	устно
Социальное взаимодействие в системе межличностных отношений	УК-4.4, УК-5.1	устный опрос	устно
Общая характеристика общения	УК-4.4, УК-5.1	устный опрос	устно
Общение как коммуникация	УК-4.4, УК-5.1	устный опрос	устно
Межличностное взаимодействие в совместной деятельности	УК-4.4, УК-5.1	тест	письменно
Конфликтное взаимодействие	УК-4.4, УК-5.1	деловая игра	устно
Зачёт	УК-4.4, УК-	Итоговый тест	письменно

2. Перечень контрольно-оценочных средств (КОС)

Для определения качества освоения обучающимися учебного материала по дисциплине используются следующие контрольно-оценочные средства текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся:

Таблица 3. Перечень контрольно-оценочных средств

	Наименование оценочного средства	Сроки выполнения	Шкала оценивания*	Критерии оценивания**
<i>Текущий контроль качества ***</i>				
	Деловая игра	3 семестр	достигнут /не достигнут пороговый уровень освоения компетенции	представлены ниже
	Устный опрос	3 семестр	достигнут /не достигнут	степень правильности ответов
	Тестовые задания	3 семестр	достигнут /не достигнут	Зачтено / не зачтено
<i>Промежуточная аттестация</i>				
	Итоговое тестирование		Достигнут/ не достигнут пороговый уровень освоения компетенции	Зачтено/ не зачтено

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие процесс формирования компетенций в ходе освоения образовательной программы

2.1 Задания для текущего контроля успеваемости

Тема 1. Личность в системе социального взаимодействия

Вопросы:

1. Понятие личности. Соотношение понятий «человек», «индивид», «личность» и «индивидуальность».
2. Структура личности.
3. Направленность и ее элементы.
4. Признаки и черты личности. Личностный потенциал.

Тема 2. Социальное взаимодействие в системе межличностных отношений

Вопросы:

1. Социальные отношения и роли личности.
2. Межличностные отношения, их сущность, специфика, формы.
3. Социальное взаимодействие: сущность, структура, виды, стороны.

Тема 3. Общая характеристика общения

Вопросы:

1. Структура и средства общения.
2. Потребности, реализуемые в общении.
3. Этапы общения.
4. Формы и виды общения.

5. Функции и стороны общения.

Тема 4. Общение как коммуникация

Вопросы:

1. Модель коммуникативного процесса.
2. Виды барьеров, препятствующих эффективному взаимодействию.
3. Психологические условия эффективной коммуникации.

Критерии оценки опроса:

оценки «отлично» заслуживает студент, обнаруживший всестороннее систематическое и глубокое знание учебного материала, умение формулировать и аргументировано отстаивать собственную позицию; владение навыками самостоятельного анализа учебного материала и публичной речи, понятийным аппаратом, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой, освоивший понятия темы.

оценка «хорошо» может быть выставлена студенту, обнаружившему полное знание учебного материала, допуская незначительные неточности и ошибки (не более 1-2); умение формулировать и аргументировано отстаивать собственную позицию; владение навыками самостоятельного анализа учебного материала и публичной речи, понятийным аппаратом, усвоившему основную литературу, рекомендованную в программе.

оценки «удовлетворительно» заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учёбы, с трудом умеет формулировать и аргументировано отстаивать собственную позицию; слабо владеет навыками самостоятельного анализа учебного материала и публичной речи, понятийным аппаратом, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой.

оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, обнаружившему значительные пробелы в знаниях тематического материала, допустившему принципиальные ошибки при ответах на вопросы, не умеющему формулировать и аргументировано отстаивать собственную позицию; не владеющему навыками самостоятельного анализа учебного материала и публичной речи, понятийным аппаратом, плохо знакомому с основной литературой, рекомендованной программой.

Тема 5. Межличностное взаимодействие в совместной деятельности

Тест

1. **Определите транзакцию Петрова. Иванов. Что стало с молодёжью?! Она совсем распустилась! Петров. Да, в их годы мы были поскромнее.**
А) Взрослый
Б) Критический родитель
В) Бунтующий ребёнок
Г) Заботливый родитель
2. **Эмоциональное отождествление себя с другим человеком, выражающееся в сопереживании и сочувствии собеседнику называется**
А) Идентификацией
Б) Рефлексией
В) Эмпатией
Г) Каузальной атрибуцией
3. **Выберите правильное утверждение.**
А) Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее
Б) Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами
В) Начинайте любое взаимодействие с приветствия
Г) В разговоре как можно реже нужно упоминать имя собеседника
4. **Определите транзакцию преподавателя. Преподаватель. Каким это образом у вас здесь получилось трёхзначное число? Студент. Ах да, я забыл извлечь квадратный корень.**
А) взрослый
Б) критический родитель
В) заботливый родитель
Г) спонтанный ребёнок

5. Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту новизны.
- А) При противоречивой информации о другом человеке придаётся больший вес более новой информации, если воспринимается старый знакомый
 - В) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки
 - С) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего
 - Д) При противоречивой информации о другом человеке придаётся больший вес данным, полученным вначале, если воспринимается незнакомый человек

Критерии оценки результатов теста:

Пороговый уровень для зачета – 65 % от максимально возможной суммы правильных ответов.

Тема 6. Конфликтное взаимодействие

Деловая игра. «Полёт на луну»

Цель: оценивание процесса принятия решения группой.

Этапы игры:

- 1 этап. Индивидуальный. Каждый участник игры принимает самостоятельное решение предложенной проблемы. Длительность этапа: 10-15 мин.;
- 2 этап. Групповой. Участники объединяются в группы по 4-6 человек и принимают групповое решение проблемы. Длительность этапа: 45 мин.;
- 3 этап. Заключительный. Группы представляют своё решение на обсуждение и сравнивают их с мнением экспертов, вычисляя цену ошибки.

Регламент игры: 2 часа.

Описание ситуации

Мы прилетели на Луну на космолёте. Исследуя Луну, мы оказались в 300 км от космолёта. Нужно возвращаться обратно, при этом 150 км нужно идти в тени, а другие 150 км – со стороны Луны, освещенной Солнцем.

Все – в скафандрах с автономным обеспечением. Ситуация аварийная: нужно за 3 суток добраться до космолёта, иначе группа погибнет.

С собой имеется груз. Для ускорения движения необходимо выбрасывать отдельные предметы груза. При этом нужно учитывать важность и предпочтительность предметов.

Задача – из 14 предметов, обозначенных в списке, надо последовательно выбрасывать менее нужные или уже используемые вами, и обозначать выбрасываемые предметы порядковыми номерами с 14 по 1, т.е. брошенный первым предмет обозначается № 14, а последний № 1.

Предметы:

- 1. Сгущенное молоко;
- 2. Обогреватель;
- 3. Сигнальная ракета;
- 4. Консервы;
- 5. Кислород;
- 6. 100 м нейлонового каната;
- 7. Спасательный пояс;
- 8. Купол парашюта;
- 9. Спички;
- 10. Компас;
- 11. Радиомаяк с приемником;
- 12. Карта звездного неба;
- 13. Медицинская сумка
- 14. Вода.

Критерии оценки деловой игры:

1. Подсчёт ошибок. Происходит путём сравнения решения группы и решения экспертов. Каждая ошибка – разница между принятым групповым решением (№ предмета) и решением экспертов. Например, мнение экспертов – сигнальная ракета на 10-м месте, а мнение игроков - № 7. Значит, $10 - 7 = 3$ единицы – это количество баллов, полученных группой (знак не учитывается).

2. Время решения задачи – если группа быстро принимает решение, то получает дополнительных 6 баллов.

Побеждает та группа, которая набрала меньшее число баллов. Группа, набравшая 36 и более баллов, погибла, менее 36 – выжила, т. е. вышла к космолету.

Мнение экспертов:

- № 14 – спички (не горят – на Луне нет кислорода);
- № 13 – компас – нет магнитного поля;
- № 12 – обогреватель – есть в скафандре;
- № 11 – сгущенное молоко – тяжело нести, уже есть консервы;
- № 10 – сигнальная ракета – в ней нет необходимости, т. к. вся группа в сборе;
- № 9 – спасательный пояс – есть канат;
- № 8 – купол парашюта – использовать можно как носилки;
- № 7 – 100 м нейлонового каната – вышли на солнце и канат больше не нужен;
- № 6 – радиомаяк с приемником - связались с космолетом, получили пеленг звездного неба, далее можно идти по звездной карте;
- № 5 – консервы – осталось идти менее суток;
- № 4 – карта звездного неба – уже виден космолет;
- № 3 – медицинская сумка – до ракеты близко;
- № 2 – вода – без воды можно обойтись несколько суток;
- № 1 – кислород – нужен до самой ракеты.

2.2 Задания для промежуточной аттестации

Вопросы к зачёту:

1. Понятие «социальное взаимодействие». Содержание и структура социального взаимодействия.
2. Методы социально-психологического исследования.
3. Социально-психологические особенности личности.
4. Психологическая структура личности.
5. Направленность личности. Мотив и мотивация.
6. Структура самосознания.
7. Понятие «социализация личности».
8. Механизмы и факторы социализации.
9. Социальные роли личности.
10. Типы социального поведения.
11. Межличностная коммуникация. Модель коммуникативного процесса.
12. Средства коммуникации.

13. Влияние сенсорной типологии на коммуникацию.
14. Социальная перцепция: структура и механизмы.
15. Эффекты социальной перцепции.
16. Трансактный анализ общения.
17. Типы и стратегии межличностного взаимодействия.
18. Психологические механизмы воздействия.
19. Стили общения и стили руководства.
20. Социально-психологические характеристики группы.
21. Групповая динамика.
22. Социально-психологические процессы в группе.
23. Межличностный конфликт.
24. Межгрупповой конфликт.
25. Социальные стереотипы.

Итоговое тестирование

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО <i>(тестирование)</i>	Контролируемая компетенция
1. Все то, что побуждает личность поступать в соответствии со своими взглядами, принципами и мировоззрением составляет содержание ... А) Убеждений В) Интересы С) Направленности D) Склонности	УК-5.1
2. Принятие – это основа для ... А) Знакомства В) Приятельских отношений С) Товарищеских отношений D) Дружеских отношений	УК-5.1
3. Зона общения, позволяющая людям находиться на расстоянии вытянутой руки, называется... А) Публичная В) Социальная С) Личная D) Интимная	УК-4.4 УК-5.1
4. Вид общения, основанный на знании социальной роли, а не личности – это ... А) Контакт масок В) Светское общение С) Формально-ролевое общение D) Примитивное общение	УК-4.4 УК-5.1
5. Признание личных качеств реализуется в потребности общения: А) В снятии напряжения В) В престиже	УК-5.1

<p>C) В доминировании D) В покровительстве</p>	
<p>6. Эмоциональное отождествление себя с другим человеком, выражающееся в сопереживании и сочувствии собеседнику называется ... E) Идентификацией F) Рефлексией G) Эмпатией H) Каузальной атрибуцией</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>7. Деструктивная форма конфликтной коммуникации, предполагающая скрытые действия, направленные на дискредитацию противника посредством распространения слухов и сплетен, - это ... A) Скандал B) Препирательство C) Коммуникативная расправа D) Интрига</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>8. Выберите правильное утверждение. E) Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее F) Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами G) Начинайте любое взаимодействие с приветствия H) В разговоре как можно реже нужно упоминать имя собеседника</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>9. Конъюнктивные чувства – это чувства ... A) Разъединяющие B) Сближающие C) Противоречивые D) Безразличные</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>10. Человека, передающего информацию, называют ... A) Коммуникатор B) Приёмник C) Реципиент D) Передатчик</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>11. Сторона общения, заключающаяся в понимании партнёра, называется ... A) Рефлексивная B) Перцептивная C) Коммуникативная D) Интерактивная</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>12. Потребность общения в признании своей неповторимости – это потребность в ... A) Престиже B) Заботе C) Быть индивидуальностью D) Безопасности</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>13. Определите трансакцию преподавателя. <i>Преподаватель.</i> Каким это образом у вас здесь получилось трёхзначное число? <i>Студент.</i> Ах да, я забыл извлечь квадратный корень. A) взрослый B) заботливый родитель C) спонтанный ребёнок D) критический родитель</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>

<p>14. Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту ореола.</p> <p>А) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего</p> <p>В) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки</p> <p>С) Выработка устойчивых образов и представлений о людях на основе их этнической или групповой принадлежности (профессия)</p> <p>Д) Качества внешности переносятся на оценку внутренних качеств человека</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>15. Из характеристик стилей конфликтного поведения выберите ту, которая соответствует приспособлению.</p> <p>А) Отказ от своей позиции, готовность поступиться собственными интересами</p> <p>В) Стороны пытаются урегулировать разногласия, идя на взаимные уступки</p> <p>С) Уход от решения, откладывание проблемы на потом</p> <p>Д) Стремление подчинить другую сторону, доказать собственную правоту</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>16. Выберите правильное утверждение.</p> <p>А) Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее</p> <p>В) Слушай, что говорят люди, но понимай, что они чувствуют</p> <p>С) Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами</p> <p>Д) В разговоре как можно реже нужно упоминать имя собеседника</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>17. Если конъюнктивное чувство – любовь, то дизъюнктивное чувство:</p> <p>А) Ненависть</p> <p>В) Дружба</p> <p>С) Уважение</p> <p>Д) Симпатия</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>18. Коммуникатор – это человек,</p> <p>А) принимающий информацию</p> <p>В) присутствующий при споре</p> <p>С) владеющий коммуникативной компетентностью</p> <p>Д) передающий сообщение</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>19. К формальной группе относится:</p> <p>А) студенческая группа</p> <p>В) семья</p> <p>С) компания друзей</p> <p>Д) посетители кинотеатра</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>20. Сторона общения, заключающаяся в обмене информацией, называется ...</p> <p>А) Коммуникативная</p> <p>В) Интерактивная</p> <p>С) Перцептивная</p> <p>Д) Рефлексивная</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>21. Общение ради снятия тревоги, страха, внутреннего напряжения – это потребность в ...</p> <p>А) Заботе</p> <p>В) Престиже</p> <p>С) Безопасности</p> <p>Д) Доминировании</p>	<p>УК-5.1</p>

<p>22. В транзактном анализе общения предполагается, что человек может занимать позицию ...</p> <p>A) козла отпущения B) золушки C) принцессы D) ребенка</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>23. Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту проекции.</p> <p>A) Качества внешности переносятся на оценку внутренних качеств человека B) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки C) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего D) Выработка устойчивых образов и представлений о людях на основе их этнической или групповой принадлежности (профессия)</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>24. Наиболее продуктивной стратегией поведения в конфликте является ...</p> <p>A) Соперничество B) Компромисс C) Сотрудничество D) Избегание</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>25. Экспрессивная сторона общения не включает:</p> <p>A) Действия B) Содержание C) Мотивы D) Средства</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>26. Дизъюнктивные чувства – это чувства ...</p> <p>A) Разъединяющие B) Сближающие C) Безразличные D) Объединяющие</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>27. Выберите правильное утверждение.</p> <p>A) Для того, чтобы люди захотели с вами общаться, вы сами должны этого хотеть, и собеседники должны это видеть B) Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее C) Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами D) В разговоре как можно реже нужно упоминать имя собеседника</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>28. Сторона общения, заключающаяся в организации взаимодействия, называется...</p> <p>A) Коммуникативная B) Интерактивная C) Рефлексивная D) Перцептивная</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>29. Потребность в эмпатии, дружбе, общении называется ...</p> <p>A) Потребность в доминировании B) Аффiliation C) Потребность в заботе D) Потребность в безопасности</p>	<p>УК-5.1</p>

<p>30. Определите трансакцию студента. <i>Преподаватель.</i> Каким это образом у вас здесь получилось трёхзначное число? <i>Студент.</i> Ах да, я забыл извлечь квадратный корень.</p> <p>А) приспособливающийся ребёнок В) взрослый С) бунтующий ребёнок D) спонтанный ребёнок</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>31. Из характеристик стилей конфликтного поведения выберите ту, которая соответствует соперничеству.</p> <p>А) Отстаивание своей позиции, игнорирование интересов оппонента В) Уход от решения, откладывание проблемы на потом С) Отказ от своей позиции D) Совместная выработка нового решения</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>32. Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту стереотипизации.</p> <p>А) Качества внешности переносятся на оценку внутренних качеств человека В) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего С) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки D) Выработка устойчивых образов и представлений о людях на основе их этнической или групповой принадлежности (профессия)</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>33. Выберите правильное утверждение.</p> <p>А) Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее В) Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами С) Будьте открыты для убедительных аргументов D) В разговоре как можно реже нужно упоминать имя собеседника</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>34. Индифферентные чувства – это чувства ...</p> <p>А) Безразличные В) Противоречивые С) Разъединяющие D) Объединяющие</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>35. Вставьте в предложение пропущенное слово (словосочетание), обозначающее название дистанции в общении. Для проведения собрания трудового коллектива используется _____ общения.</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>36. Потребность принимать в общении с партнёром решения, брать ответственность на себя – это потребность ...</p> <p>А) В престиже В) В безопасности С) В покровительстве D) В доминировании</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>37. Уподобление себя другому, отождествление себя с другим человеком называют:</p> <p>А) Идентификация В) Рефлексия С) Эмпатия D) Аттракция</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>

<p>38. Выберите правильное утверждение.</p> <p>A) Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее</p> <p>B) Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами</p> <p>C) В разговоре как можно реже нужно упоминать имя собеседника</p> <p>D) Критикуйте действия и поступки, а не личность</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>39. Совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности, составляет содержание ...</p> <p>A) Состояний</p> <p>B) Способностей</p> <p>C) Темперамента</p> <p>D) Направленности</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>40. Амбивалентные чувства – это чувства ...</p> <p>A) Противоречивые</p> <p>B) Безразличные</p> <p>C) Объединяющие</p> <p>D) Разъединяющие</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>41. Из перечисленных ниже слов выберите те, которые составляют вербальные средства общения:</p> <p>1) взгляд в глаза, 2) вздохи, 3) улыбка, 4) хмыкание, 5) взмах рукой, 6) поворот туловища в сторону, 7) покашливание, 8) кивок, 9) топанье ногами.</p> <p>Ответ: _____.</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>42. Определите, в каком виде общения начальник распределит задания между подчиненными в соответствии с их индивидуальными особенностями?</p> <p>A) Контакт масок</p> <p>B) Формально-ролевым</p> <p>C) Деловом</p> <p>D) Диагностическом</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>43. Определите транзакцию бухгалтера. <i>Кассир</i>. А не сходить ли нам в кафе, пока нет начальства? <i>Бухгалтер</i>. Будьте добры, передайте мне ведомости за прошлый квартал.</p> <p>A) Заботливый родитель</p> <p>B) Критический родитель</p> <p>C) Приспосабливающийся ребёнок</p> <p>D) Взрослый</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>44. Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту первичности.</p> <p>A) Качества внешности переносятся на оценку внутренних качеств человека</p> <p>B) При противоречивой информации о другом человеке придаётся больший вес данным, полученным вначале, если воспринимается незнакомый человек</p> <p>C) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки</p> <p>D) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>45. Из характеристик стилей конфликтного поведения выберите ту, которая соответствует компромиссу.</p> <p>A) Отстаивание своей позиции, игнорирование интересов оппонента</p> <p>B) Частичное достижение цели</p> <p>C) Отказ от своей позиции</p> <p>D) Уход от решения, откладывание проблемы на потом</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>

<p>46. Выберите правильное утверждение.</p> <p>A) Проявляйте дружеское расположение, улыбайтесь</p> <p>B) Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее</p> <p>C) Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами</p> <p>D) В разговоре как можно реже нужно упоминать имя собеседника</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>47. Вставьте пропущенное слово (словосочетание). Симпатия лежит в основе _____.</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>48. Потребность общения, связанная со стремлением помогать, называется ...</p> <p>A) Потребность быть индивидуальностью</p> <p>B) Потребность в престиже</p> <p>C) Потребность в заботе</p> <p>D) Потребность в снятии напряжения</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>49. Вставьте пропущенное слово (словосочетание), обозначающее зону дистанции во взаимодействии. Для общения с близкими родственниками и друзьями используется _____.</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>50. Выберите правильное утверждение.</p> <p>A) Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее</p> <p>B) Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами</p> <p>C) Открыто признавайте достоинства собеседника</p> <p>D) В разговоре как можно реже нужно упоминать имя собеседника</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>51. Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту новизны.</p> <p>E) При противоречивой информации о другом человеке придаётся больший вес более новой информации, если воспринимается старый знакомый</p> <p>F) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки</p> <p>G) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего</p> <p>H) При противоречивой информации о другом человеке придаётся больший вес данным, полученным вначале, если воспринимается незнакомый человек</p>	<p>УК-5.1</p>
<p>52. Из характеристик стилей конфликтного взаимодействия выберите ту, которая соответствует сотрудничеству.</p> <p>A) Отстаивание своей позиции, игнорирование интересов оппонента</p> <p>B) Отказ от своей позиции</p> <p>C) Уход от решения, откладывание проблемы на потом</p> <p>D) Совместная выработка нового решения</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>53. Дополните предложение, вставив пропущенное слово (словосочетание). Убеждение как психологический механизм воздействия выражает формула: логичность вербального компонента + _____.</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
<p>54. Установите обобщающий термин для приведённого ниже ряда понятий. Запишите это слово (словосочетание).</p> <p>Рукопожатие, поза, интонация и тембр голоса, телодвижения, глаза, жесты, мимика.</p> <p>Ответ: _____.</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>

<p>55. Закончите предложение, вставив пропущенное слово (словосочетание). Наиболее продуктивной и одновременно самой сложной стратегией взаимодействия в конфликтной ситуации является _____.</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>																
<p>56. Вставьте пропущенные слова.</p> <div style="text-align: center;"> <p>Модель коммуникативного процесса Г. Лассуэла</p> <pre> graph TD A[Модель коммуникативного процесса Г. Лассуэла] --- B[коммуникатор] A --- C[] A --- D[канал] A --- E[аудитория] A --- F[] </pre> </div>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>																
<p>57. Установите обобщающий термин для приведённого ниже ряда понятий. Запишите это слово (словосочетание). Каузальная атрибуция, эмпатия, идентификация, рефлексия, аттракция. Ответ: _____.</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>																
<p>58. Прочитайте описание ситуации и объясните, чем обусловлена величина дистанции взаимодействия у представителей разных культур. Японцы садятся довольно близко друг к другу и чаще используют контактный взгляд, чем американцы. Их не раздражает необходимость соприкоснуться рукавами, локтями, коленями. Американцы считают, азиаты «фамильярны» и чрезмерно «дают», а азиаты считают американцев «слишком холодными и официальными». Ответ: _____.</p>	<p>УК-5.1</p>																
<p>59. Установите соответствие барьеров коммуникации с их характеристиками.</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">А. Барьер взаимодействия.</td> <td style="width: 50%;">1. агрессия</td> </tr> <tr> <td>Б. Барьер восприятия.</td> <td>2. разные мотивы контакта</td> </tr> <tr> <td>В. Барьер непонимания.</td> <td>3. разное значение слов</td> </tr> <tr> <td>Г. Барьер невежливости</td> <td>4. социальные стереотипы</td> </tr> </table> <p>Под соответствующими буквами запишите в таблицу цифры</p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 25%;">А</td> <td style="width: 25%;">Б</td> <td style="width: 25%;">В</td> <td style="width: 25%;">Г</td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>	А. Барьер взаимодействия.	1. агрессия	Б. Барьер восприятия.	2. разные мотивы контакта	В. Барьер непонимания.	3. разное значение слов	Г. Барьер невежливости	4. социальные стереотипы	А	Б	В	Г					<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
А. Барьер взаимодействия.	1. агрессия																
Б. Барьер восприятия.	2. разные мотивы контакта																
В. Барьер непонимания.	3. разное значение слов																
Г. Барьер невежливости	4. социальные стереотипы																
А	Б	В	Г														
<p>60. Первая и наиболее широкая форма межличностных отношений – это ...</p> <p>А) Товарищество Б) Дружба С) Знакомство Д) Приятельство</p>	<p>УК-5.1</p>																

<p>61. Установите соответствие между стратегиями поведения во взаимодействии и их характеристиками.</p> <p>А. Приспособление Б. Соперничество В. Компромисс Г. Избегание Д. Сотрудничество</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. реализуется в частном достижении целей партнёров ради условного равенства 2. предполагает жертву собственных целей для достижения целей партнёра 3. направлено на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей без ущемления интересов другого 4. предполагает ориентацию исключительно на свои цели без учёта целей партнёров 5. означает уход от взаимодействия, потерю собственных целей для исключения выигрыша другой стороны <p>Под соответствующими буквами запишите в таблицу цифры</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>А</th> <th>Б</th> <th>В</th> <th>Г</th> <th>Д</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	А	Б	В	Г	Д						<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
А	Б	В	Г	Д							
<p>62. Соотнесите, ориентируясь на представленный образец. <i>Образец:</i> Человек – Деятель общественного развития Личность – ...</p> <p>А) индивидуальность Б) объект исследований в психологии С) организм Д) субъект общественных отношений Е) сознательное существо</p>	<p>УК-5.1</p>										
<p>63. Соотнесите, ориентируясь на представленный образец. <i>Образец:</i> Животное – Особь Человек – ...</p> <p>А) субъект Б) индивид С) личность Д) индивидуальность</p>	<p>УК-5.1</p>										
<p>64. Вставьте в предложение пропущенное слово (словосочетание). Формы межличностных отношений могут проявляться по-разному. _____ к партнеру непосредственно переживается, но не обязательно внешне проявляется.</p>	<p>УК-5.1</p>										
<p>65. Распределите, где чувства, действия, мысли:</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">1. Демонстрируемое отношение</td> <td style="width: 50%;">А. чувства</td> </tr> <tr> <td>2. Истинное отношение</td> <td>Б. мысли</td> </tr> <tr> <td>3. Приписываемое отношение</td> <td>В. действия</td> </tr> </table> <p>Ответ: 1 ____, 2 ____, 3 ____.</p>	1. Демонстрируемое отношение	А. чувства	2. Истинное отношение	Б. мысли	3. Приписываемое отношение	В. действия	<p>УК-5.1</p>				
1. Демонстрируемое отношение	А. чувства										
2. Истинное отношение	Б. мысли										
3. Приписываемое отношение	В. действия										

<p>66. Распределите характеристики под буквой А – общественных отношений, под буквой Б – межличностных отношений.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) проявляются в форме переживаний 2) объективны 3) основаны на положении, занимаемом человеком 4) субъективны 5) основаны на личностных характеристиках 6) представляют собой взаимодействие социальных ролей <p>Ответ: А _____, Б _____.</p>	<p>УК-5.1</p>																				
<p>67. Установите соответствие между теорией социального взаимодействия и её автором.</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center; border: none;">Теория</th> <th style="text-align: center; border: none;">Автор</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="border: none;">1. Транзактного анализа</td> <td style="border: none;">А. Эрвин Гоффман</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">2. Социальной драматургии</td> <td style="border: none;">Б. Джордж Хоманс</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">3. Символического интеракционизма</td> <td style="border: none;">В. Бёрн</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">4. Теории обмена</td> <td style="border: none;">Г. Джордж Мид</td> </tr> </tbody> </table> <p>Под соответствующими цифрами запишите в таблицу буквы</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px; text-align: center;">1</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">2</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">3</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">4</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">5</td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Теория	Автор	1. Транзактного анализа	А. Эрвин Гоффман	2. Социальной драматургии	Б. Джордж Хоманс	3. Символического интеракционизма	В. Бёрн	4. Теории обмена	Г. Джордж Мид	1	2	3	4	5						<p>УК-5.1</p>
Теория	Автор																				
1. Транзактного анализа	А. Эрвин Гоффман																				
2. Социальной драматургии	Б. Джордж Хоманс																				
3. Символического интеракционизма	В. Бёрн																				
4. Теории обмена	Г. Джордж Мид																				
1	2	3	4	5																	
<p>68. Определите, о какой теории социального взаимодействия идёт речь: «Люди взаимодействуют друг с другом на основе опыта, взвешивая возможные вознаграждения и затраты».</p> <ol style="list-style-type: none"> А) символический интеракционизм В) психоаналитическая теория С) теория обмена Д) управление впечатлениями 	<p>УК-5.1</p>																				
<p>69. Соотнесите позиции «Я» с соответствующими способами поведения, выделенные в транзактном анализе Э. Бёрна.</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center; border: none;">Позиции «Я»</th> <th style="text-align: center; border: none;">Способы поведения</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="border: none;">1. Заботливый родитель</td> <td style="border: none;">А. Даёт информацию, принимает решения</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">2. Критический родитель</td> <td style="border: none;">Б. Протестующее, бросающее вызов поведению</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">3. Взрослый</td> <td style="border: none;">В. Грозит, критикует, приказывает</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">4. Спонтанный ребёнок</td> <td style="border: none;">Г. Утешает, исправляет, помогает</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">5. Приспосабливающийся ребёнок</td> <td style="border: none;">Д. Естественное, импульсивное, хитрое, эгоцентричное поведение</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">6. Бунтующий ребёнок</td> <td style="border: none;">Е. Беспомощное, боязливое, приспособляющееся к нормам, уступчивое поведение</td> </tr> </tbody> </table> <p>Ответ: 1 ____, 2 ____, 3 ____, 4 ____, 5 ____, 6 ____.</p>	Позиции «Я»	Способы поведения	1. Заботливый родитель	А. Даёт информацию, принимает решения	2. Критический родитель	Б. Протестующее, бросающее вызов поведению	3. Взрослый	В. Грозит, критикует, приказывает	4. Спонтанный ребёнок	Г. Утешает, исправляет, помогает	5. Приспосабливающийся ребёнок	Д. Естественное, импульсивное, хитрое, эгоцентричное поведение	6. Бунтующий ребёнок	Е. Беспомощное, боязливое, приспособляющееся к нормам, уступчивое поведение	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>						
Позиции «Я»	Способы поведения																				
1. Заботливый родитель	А. Даёт информацию, принимает решения																				
2. Критический родитель	Б. Протестующее, бросающее вызов поведению																				
3. Взрослый	В. Грозит, критикует, приказывает																				
4. Спонтанный ребёнок	Г. Утешает, исправляет, помогает																				
5. Приспосабливающийся ребёнок	Д. Естественное, импульсивное, хитрое, эгоцентричное поведение																				
6. Бунтующий ребёнок	Е. Беспомощное, боязливое, приспособляющееся к нормам, уступчивое поведение																				

<p>70. Определите вид констатирующей информации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. «Почему вы сегодня не подготовились?» 2. «Достаньте тетради и пишите» 3. «Я буду в этой аудитории» <ol style="list-style-type: none"> a) направляющая b) координирующая c) контролирующая <p>Под соответствующими цифрами запишите в таблицу буквы</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">2</td> <td style="text-align: center;">3</td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td style="height: 20px;"></td> <td style="height: 20px;"></td> </tr> </table>	1	2	3				<p>УК-4.4 УК-5.1</p>
1	2	3					
<p>71. Закончите предложение, вставив пропущенное слово (словосочетание). Барьер двойника относится к группе коммуникативных барьеров, которая называется _____.</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>						
<p>72. Прочитайте высказывание и вставьте пропущенное слово (словосочетание). В процессе социального взаимодействия необходимо учитывать _____ партнёра. Например, в арабском мире скрещенные ноги считаются признаком неуважения к собеседнику.</p>	<p>УК-5.1</p>						
<p>73. Закончите предложение, вставив пропущенное слово (словосочетание). Впечатление, которое оказывают люди друг на друга при знакомстве называется _____.</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>						
<p>74. Запишите оптимальный состав малой группы : _____ человек.</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>						
<p>75. Дополните предложение, вставив пропущенное слово (словосочетание). _____ может быть реальной или воображаемой, позитивной или негативной, совпадать или не совпадать с группой членства.</p>	<p>УК-5.1</p>						
<p>76. Вставьте пропущенные слова. По форме организации выделяют _____ и _____ группы.</p>	<p>УК-5.1</p>						
<p>77. Дополните предложение, вставив пропущенное слово (словосочетание). Фраза: «Я отдала тебе лучшие годы жизни» является примером _____ общения.</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>						
<p>78. Закончите предложение, вставив пропущенные цифры. Для общения с коллегами используется личная зона, которая составляет _____ см.</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>						
<p>79. Закончите предложение, вставив пропущенное слово (словосочетание), характеризующее вид отношений в социальном взаимодействии. На деловых контактах и совместной деятельности основаны _____.</p>	<p>УК-5.1</p>						
<p>80. Прочитайте высказывание и вставьте пропущенное слово (словосочетание), характеризующее вид слушания, используемый в процессе взаимодействия. _____ позволяет как бы переживать те же чувства, которые испытывает собеседник, понимать и разделять его эмоциональное состояние. При этом неуместна критика, оценка и поучения говорящего.</p>	<p>УК-4.4 УК-5.1</p>						

**КЛЮЧ К ТЕСТОВЫМ ЗАДАНИЯМ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

Номер задания	Ответ	Номер задания	Ответ	Номер задания	Ответ	Номер задания	Ответ
1	a	21	c	41	2, 4, 7	61	А-3, Б-1, В-5, Г-2, Д-4
2	b	22	d	42	c	62	D
3	c	23	b	43	d	63	B
4	c	24	c	44	b	64	истинное отношение
5	b	25	c	45	b	65	1-В, 2-А, 3-Б
6	c	26	a	46	a	66	А – 2, 3, 6. Б – 1, 4, 5
7	d	27	a	47	дружеских отношений	67	1-В, 2-А, 3-Г, 4-Б
8	c	28	b	48	c	68	C
9	b	29	b	49	интимная зона/дистанция	69	1-Г, 2-В, 3-А, 4-Д, 5-Е, 6-Б
10	a	30	a	50	c	70	1-с, 2-а, 3-в
11	b	31	a	51	a	71	барьер восприятия
12	c	32	d	52	d	72	культурные особенности
13	d	33	c	53	эмоциональная убежденность	73	первым впечатлением
14	d	34	a	54	невербальные средства общения	74	7±2
15	a	35	публичная зона/дистанция	55	сотрудничество	75	референтная группа
16	b	36	d	56	сообщение/текст; эффективность	76	формальные; неформальные
17	a	37	a	57	механизмы межличностной перцепции	77	манипулятивного вида
18	d	38	d	58	особенности культуры	78	45 – 120 см
19	a	39	d	59	А-2, Б-4, В-3, Г-1	79	товарищеские отношения
20	a	40	a	60	c	80	эмпатическое слушание

Разработчик

И.В.Демченко, каф. ФИ и ИЯ