

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Крюков Вадим Николаевич

Должность: Проректор по образовательной деятельности и молодежной политике

Дата подписания: 15.06.2026 15:53:09

Уникальный программный ключ:
1b0adb7fd710f6a0705d90c58682bd0c5f2f25b2

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Норильский государственный индустриальный институт»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине
«Социальные коммуникации. Психология»

Уровень образования: магистратура

Кафедра «Философии, истории и иностранных языков»

Разработчик ФОС:

Доцент, к.ф.н., доцент

(подпись)

Демченко О.Н.

Оценочные материалы по дисциплине рассмотрены и одобрены на заседании кафедры, протокол № ____ от «__» _____ 202 г.

И.о. заведующий кафедрой Самойлова.Л.П.

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 ВЗГУ 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 (Знать(З); Уметь(У); Владеть (В))
Универсальные	
УК-4: Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном языке, для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.1 Демонстрирует умение вести обмен деловой информацией в ходе профессионального взаимодействия.
УК-5: Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	УК-5.1 Выбирает способ преодоления коммуникативных барьеров в ходе межкультурного взаимодействия.

Таблица 2. Паспорт фонда оценочных средств

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Формируемая компетенция	Наименование оценочного средства	Форма оценивания
Понятие социальных коммуникаций.	УК-4, УК-5	опрос	устно
Психологические основы межличностного взаимодействия	УК-5,	тест	письменно
Средства социальной коммуникации	УК-4, УК-5	тест	письменно
Деловая коммуникация как вид социальных коммуникаций	УК-4, УК-5	опрос	устно
Эффективность социальных коммуникаций	УК-4, УК-5	тест	письменно
Конфликтные коммуникации	УК-5	деловая игра	устно

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	.1 семестр	достигнут /не достигнут пороговый уровень освоения компетенции	представлены ниже
	Опрос	1 семестр	достигнут /не достигнут	степень правильности ответов
	Тестовые задания	1 семестр	достигнут /не достигнут	Зачтено / не зачтено
<i>Промежуточная аттестация</i>				
	Тестовые задания к зачету в форме тестирования		Достигнут/ не достигнут пороговый уровень освоения компетенции	Зачтено/ не зачтено

3. 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
Задания для текущего контроля успеваемости.

Тема № 1. Понятие социальных коммуникаций.

Вопросы:

1. Социальные коммуникации как межличностное взаимодействие.
2. Функции социальных коммуникаций
3. Теории социальных коммуникаций.
4. Типология социальных коммуникаций.

Тема 4. Деловая коммуникация как вид социальных коммуникаций.

Вопросы:

1. Специфика деловой коммуникации.
2. Принципы деловой коммуникации.
3. Деловая беседа.
4. Деловое совещание.
5. Деловые переговоры.
6. Этика делового общения.

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. оценки «хорошо» заслуживает студент, обнаруживший 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, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе.

оценки «удовлетворительно» заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учёбы, с трудом умеет формировать 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» заслуживает студент, обнаруживший значительные пробелы в знаниях тематического материала, допустивший принципиальные ошибки при ответах на вопросы, не умеющий формулировать и аргументировано отстаивать собственную позицию; не владеющий навыками самостоятельного анализа учебного материал и публичной речи, понятийным аппаратом, плохо знакомый с основной литературой, рекомендованной программой.

Тема 2. Психология социальных коммуникаций

Тест.

1. Искаженное восприятие людьми друг друга в ходе коммуникации это:

- А) противоречия межличностной перцепции
- Б) атрибуты межличностной перцепции
- В) механизмы межличностной перцепции
- Г) эффекты межличностной перцепции

2. Аттракцию как форма межличностной перцепции характеризует:

- А) неосознаваемое или осознаваемое отождествление себя с другим человеком
- Б) интерпретация причин и мотивов поведения других людей путём наделения их качествами, которые не присутствуют в поведении, а приписываются им
- В) формирование устойчивого эмоционально положительного чувства к собеседнику- Г) самопознание в ходе коммуникации, основанное на способности человека представлять то, как он воспринимается собеседником

3. Аудиальный тип людей использует в коммуникации следующие предикаты:

- А) благоухающий, ароматный, ощущать
- Б) яркий, четкий, представить
- В) легкий, шероховатый, схватить
- Г) громкий, шептать, кричать

4. В теории трансактного анализа Э. Берна нет такого способа поведения, как:

- А) Родитель
- Б) Начальник
- В) Ребенок
- Г) Взрослый

5. Классическая схема последовательного воздействия на сознание человека

- А) внимание – интерес – желание – действие
- Б) условие – потребность – мотив – цель – действие
- В) цель – мотив – средство – действие
- Г) проблема- задача – операция – результат

Тема 3. Средства социальных коммуникаций.

Тест.

1. Невербальная коммуникация передает:

- А) 65% информации
- Б) 38% информации
- В) 7% информации
- Г) 55% информации

2. Для обеспечения разборчивости речи объем фразы должен быть:

- А) 5 слов
- Б) 6 ± 2 слова
- В) 7 ± 2 слова

Г) 5 ± 2 слова

3. К наиболее типичной ошибке в постановке вопросов относится:

- А) формулировка вопроса в открытой форме
- Б) формулировка вопроса в негативной форме
- В) постановка вопроса в позитивной форме
- Г) формулировка вопроса в нейтральной форме

4. К жестам неодобрения относится:

- А) взгляд собеседника направленный в пол
- Б) руки, скрещенные на груди
- В) потирание век
- Г) широко открытые глаза

5. Выберите правильный комплимент.

- А) «Слушая ваши беседы с людьми, я каждый раз удивляюсь вашей способности так тонко и остроумно уходить от ответа!»
- Б) «Ты самая красивая на свете!»
- В) Мне очень импонирует ваша способность располагать людей к себе. Только вот если бы эту способность да в интересах дела!»
- Г) «Общаясь с вами, можно многому научиться!»
- Д) «Голова у тебя умная, а вот язык – враг твой!»

Тема 5. Эффективность социальных коммуникаций

Тест

1. Манипуляция в деловой коммуникации представляет собой явление:

- А) положительное
- Б) противоречивое, имеющее и позитивные и негативные аспекты
- В) исключительно отрицательное
- Г) нейтральное

2. К барьерам взаимодействия в коммуникации не относится:

- А) этический барьер
- Б) состояние здоровья собеседника
- В) мотивационный барьер
- Г) барьер некомпетентности
- Д) барьер стилей общения
- Е) физический барьер

3. Чтобы вызвать доверие у человека нужно смотреть ему в глаза не менее:

- А) 50% общения
- Б) 90% общения
- В) 70% общения
- Г) 30% общения

4. К технике обратной связи относится:

- А) наблюдение
- Б) идентификация
- В) интерпретация
- Г) авторизация
- Д) перефразирование

5. В ходе реализации коммуникационной цепи: Высказал – Услышал – Расшифровал – Понял теряется или искажается:

- А) 60% информации
- Б) 30% информации
- В) 50% информации
- Г) 70% информации

Критерии оценки результатов теста:

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

Тема 6. Конфликтные коммуникации.

Деловая игра. «Кораблекрушение»

Цель: исследование процесса принятия решения группой.

Учит эффективной коммуникации для достижения согласия при решении групповой задачи. Предоставляет информацию относительно паттернов коммуникации, руководства и доминирования в группе и может внести вклад в сплоченность членов группы.

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.

Вы дрейфуете на яхте в южной части Тихого океана. Яхта медленно тонет. Ваше местонахождение неясно из-за поломки основных навигационных приборов, но вы находитесь примерно в 2000 км от ближайшей земли. Ниже дан список 15 предметов, которые остались целыми и неповрежденными после пожара. В дополнение к этим предметам вы располагаете надувным спасательным плотом с веслами, достаточным, чтобы выдержать вас, ваш экипаж и все перечисленные ниже предметы. Имущество оставшихся в живых людей составляют пачка сигарет, несколько коробок спичек и пять десятирублевых банкнот.

Задача – классифицировать 15 нижеперечисленных предметов в соответствии с их значением для выживания. Поставьте цифру 1 у самого важного предмета, цифру 2 – у второго по значению и так далее до пятнадцатого, наименее важного из всех.

Предметы.

1. Секстант.
2. Зеркало для бритья.
3. Десятилитровая канистра с водой.
4. Противомоскитная сетка.
5. Одна коробка с армейским рационом.
6. Карты Тихого океана.
7. Плавательная подушка.
8. Пятилитровая канистра с нефтью.
9. Маленький транзисторный радиоприемник.
10. Репеллент, отпугивающий акул.
11. 15 квадратных метров непрозрачного пластика.
12. 3 литра рома крепостью 50 градусов.
- 13 метров нейлонового каната.
14. Две коробки шоколада
14. Рыболовная снасть.

Контрольные вопросы.

Какие виды поведения помогли или мешали процессу достижения согласия? Как шел ход борьбы за лидерство и формирование противостоящих группировок? Кто участвовал в принятии решений, кто оказывал влияние и почему? Какие формы транзакций можно было видеть? Какова была эмоциональная атмосфера в группе? Как влияли эмоции на поведение членов группы и на ход принятия решений? Оптимально ли использовались возможности группы? Как вели себя лидеры? Какие приемы использовали члены группы для «протаскивания» своих мнений? Как оптимизировать процесс принятия решений?

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). Одна ошибка дает 1 балл.
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 38 – выжила.

Мнение экспертов.

1. Зеркало для бритвы. Важно для сигнализации воздушным и морским спасателям.
2. Канистра с нефтегазовой смесью. Важна для сигнализации. Может быть зажжена денежной банкнотой и спичкой и будет плыть по воде, привлекая внимание спасателей. Стоит на втором месте, так как по мере использования расходуется. Зеркало в этом плане нечто «вечное».
3. Канистра с водой. Без воды человек может прожить не более 5 дней.
4. Коробка с армейским рационом. Обеспечивает основную пищу.
5. Непрозрачный пластик. Используется для сбора дождевой воды и обеспечивает защиту от стихии.
6. Две коробки шоколада. Резервный запас пищи.
7. Рыболовная снасть. Оценивается ниже, чем шоколад, потому что в данной ситуации «синица в руке лучше журавля в небе». Нет уверенности, что вы поймаете рыбу. Да и среди присутствующих часто нет умеющих это делать.
8. Десять метров нейлонового каната. Можно использовать для связывания снаряжения, чтобы оно не упало за борт.
9. Плавательная подушка. Если кто-то упадет за борт, она может служить спасательным средством (удовлетворение оборонительного инстинкта).
10. Репеллент, отпугивающий акул. Назначение очевидно.
11. Ром. Может использоваться в качестве антисептика при любых травмах. Пить нельзя, так как вызывает обезвоживание.
12. Транзисторный приемник. Имеет незначительную ценность, так как нет передатчика. Можно лишь узнать, что потерпевших ищут.
13. Карты Тихого океана. Бесполезны без дополнительных приборов. Важнее знать, где находятся спасатели.
14. Противомоскитная сетка. В центре океана нет москитов.
15. Секстант. Без хронометра и таблиц относительно бесполезен.

Промежуточная аттестация Тестовые задания к зачёту в форме тестирования

1. Человек, который передает информацию, называется в деловом общении:

- А) респондент
Б) реципиент
В) коммуникатор
Г) адресат

2. Тезис «не отклоняйся от темы, сумей найти решение» выражает такой принцип дедовой коммуникации, как

- А) целесообразность
Б) кооперативность
В) компетентность
Г) конфиденциальность

3. Искаженное восприятие людьми друг друга в ходе коммуникации это:

- А) противоречия межличностной перцепции
Б) атрибуты межличностной перцепции
В) механизмы межличностной перцепции
Г) эффекты межличностной перцепции

4. К наиболее типичной ошибке в постановке вопросов относится:

- А) формулировка вопроса в открытой форме
Б) формулировка вопроса в негативной форме
В) постановка вопроса в позитивной форме
Г) формулировка вопроса в нейтральной форме

5. Самыми мощными средствами невербальной коммуникации выступают:

- А) интонация и тембр голоса
Б) мимика

В) глаза

Г) позы и жесты

6. К технике обратной связи относится:

А) наблюдение

Г) авторизация

Б) идентификация

Д) перефразирование

В) интерпретация

7. Если вы действуете вместе с партнером и готовы перестроить свое поведение, чтобы избежать противоречий, то вы используете такой стиль в конфликтной ситуации, как:

А) сотрудничество

Г) приспособление

Б) соперничество

Д) компромисс

В) уклонение

8. Переговоры как форма деловой коммуникации проводятся в ситуации:

А) когда имеются прямо противоположные интересы сторон

Б) когда необходимо коллективное осмысление проблемы

В) когда нужно убедить партнера принять определенное предложение

Г) когда партнеру важно передать информацию по конкретной проблеме

Д) когда нужно выбрать лучший вариант размещения заказа

9. Творческий стиль одежды подходит таким сферам деятельности, как:

А) торговля

В) реклама

Б) финансы

Г) паблик рилейшен

10. Выберите правильный комплимент.

А) «Слушая ваши беседы с людьми, я каждый раз удивляюсь вашей способности так тонко и остроумно уходить от ответа!»

Б) «Ты самая красивая на свете!»

В) Мне очень импонирует ваша способность располагать людей к себе. Только вот если бы эту способность да в интересах дела!»

Г) «Общаясь с вами, можно многому научиться!»

Д) «Голова у тебя умная, а вот язык – враг твой!»

11. Ключами доступа репрезентативной системы называют:

А) набор жестов человека

Б) набор внешних сигналов и слов человека

В) набор поступков человека

Г) набор способов отношений человека

12. Выберите правильное суждение.

А) деловая коммуникация направлена на самореализацию участников

Б) в деловой коммуникации большое место занимают проблемы окружающей среды

В) деловая коммуникация это важное средство карьерного роста

Г) деловая коммуникация служит инструментом повышения продуктивности коллективной деятельности

13. Когда внешность человека определяет оценку его внутренних качеств, мы имеем дело:

А) с эффектом стереотипизации

В) с эффектом ореола

Б) с эффектом проекции

Г) с эффектом средней ошибки

14. Укажите закрытый вопрос:

А) Вы будете финансировать поставки продукции?

Б) Как Вы относитесь к идее разделения сфер бизнеса?

В) Ваша точка зрения не изменилась?

Г) В чем состоит причина Вашего отказа?

15. Большая информативность невербальных средств определяется тем:

А) что они исключают многозначность

Б) что они воспринимаются опосредовано

В) что они имеют рациональный характер

Г) что они функционируют часто бессознательно

16. К физиологическим признакам лжи относится:

- А) ответы вопросом на вопрос
- Б) интенсивное потирание шеи
- В) потеря контроля над тембром и тоном голоса
- Г) избегание взгляда собеседника

17. К деструктивным формам конфликтной коммуникации относится:

- А) интрига
- Б) ролевая игра
- В) критика
- Г) сплетня

18. При общении по телефону нельзя:

- А) быстро поднимать трубку
- Б) нельзя просить собеседника говорить громче и четче
- В) снимать трубку правой рукой
- Г) прибегать к перефразированию

19. Сущность имиджа заключается:

- А) в наборе внешних свойств человека
- Б) в восприятии внешних характеристик человека другими людьми
- В) в искусстве выразить образ человека
- Г) в умении отобрать нужные для образа человека признаки

20. Выберите правильное высказывание.

- А) первое впечатление о человеке не всегда ошибочное, но всегда кратковременное
- Б) первое впечатление о человеке всегда ошибочное, но не всегда стабильное
- В) первое впечатление о человеке не всегда правильное, но всегда устойчивое
- Г) первое впечатление о человеке всегда правильное, но не всегда положительное

	Наименование оценочного средства	Сроки выполнения	Шкала оцени- вания	Критерии оценивания
<i>Промежуточная аттестация в форме Зачет»(для очной и заочной формы обуче- ния)</i>				
	Вопросы для промежуточ- ной аттестации	Академический час	Зачтено / не зачтено	Представлены ниже
	ИТОГО:	-		-
Критерии оценки результатов обучения по дисциплине: - оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если он дал не менее 75% правиль- ных ответов; - оценка «не зачтено» выставляется обучающемуся, если он дал менее 75% правиль- ных ответов.				

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Норильский государственный индустриальный институт
Кафедра «Философии, истории и иностранных языков»**

дисциплина «Социальные коммуникации. Психология»

Направление подготовки **08.03.01 «Строительство»** Магистратура.

Профиль подготовки: «Производство строительных материалов, изделий и конструкций».

Перечень компетенций, формируемых дисциплиной:

Код компетенции	Содержание компетенции
УК	Универсальные компетенции
УК-4	способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе, на иностранном языке, для академического и профессионального взаимодействия
УК-5	способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО <i>(тестирование)</i>	Контролируемая компетенция
Вариант 1	
<p>1. Выберите правильный ответ. Если вы действуете вместе с партнером и готовы перестроить свое поведение чтобы избежать противоречий, то вы используете такой стиль в конфликтной ситуации, как:</p> <p>А) сотрудничество Б) соперничество В) уклонение Г) приспособление Д) компромисс</p>	УК-4
<p>2. Дополните схему и запишите пропущенное словосочетание</p> <div align="center"> <pre> graph TD A[ЗАРАЖЕНИЕ] --- B[Невербальные воздействия] A --- C[_____] A --- D[частично вербальный компонент] </pre> </div>	УК-4
<p>3. Выберите правильный ответ. Принятие – это основа для ...</p> <p>А) Знакомства Б) Приятельских отношений - В) Товарищеских отношений Г) Дружеских отношений</p>	УК-4 УК-5
<p>4. Дополните предложение, вставив пропущенное слово (словосочетание). Убеждение как психологический механизм воздействия выражает формула: логичность вербального компонента + _____.</p>	УК-4 УК-5

<p>5. 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</p>
<p>6. 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</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>7. Выберите правильный ответ. Эмоциональное отождествление себя с другим человеком, выражающееся в сопереживании и сочувствии собеседнику называется А) Идентификацией Б) Рефлексией В) Эмпатией Г) Каузальной атрибуцией</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>8. Выберите правильный ответ. Деструктивная форма конфликтной коммуникации, предполагающая скрытые действия, направленные на дискредитацию противника посредством распространения слухов и сплетен, - это ... А) Скандал Б) Препирательство В) Коммуникативная расправа Г) Интрига</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>9. Запишите словосочетание, которое является обобщающим для всех остальных представленных понятий. Рукопожатие, поза, интонация и тембр голоса, телодвижения, глаза, жесты, мимика</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>10. 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</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>11. В транзактной концепции Э.Берна выделены позиции, занимаемые людьми в процессе взаимодействия. Определите транзакцию студента. 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) Порслушный ребёнок</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>12. Выберите правильный ответ. Манипуляция в социальной коммуникации представляет собой явление: А) положительное Б) противоречивое, имеющее и позитивные, и негативные аспекты В) исключительно отрицательное</p>	<p>УК-4 УК-5</p>

Г) нейтральное																			
<p>13. Выберите правильный ответ. Конъюнктивные чувства – это чувства ...</p> <p>А) Разъединяющие Б) Сближающие В) Противоречивые Г) Безразличные</p>	<p>УК-4 УК-5</p>																		
<p>14. Выберите правильный ответ. К наиболее типичной ошибке в постановке вопросов относится:</p> <p>А) формулировка вопроса в открытой форме Б) формулировка вопроса в негативной форме В) постановка вопроса в позитивной форме Г) формулировка вопроса в нейтральной форме</p>	<p>УК-4 УК-5</p>																		
<p>15. Установите соответствие между понятиями и теориями социальной коммуникации, к которым относятся: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center; width: 50%;">ПОНЯТИЯ</td> <td style="text-align: center; width: 50%;">ТЕОРИИ</td> </tr> <tr> <td>А) фрейм</td> <td>1) теория социального конструирования А</td> </tr> <tr> <td>Б) транзакция</td> <td>2) теория Э. Гоффмана</td> </tr> <tr> <td>В) лидер мнения</td> <td>3) теория эффектов П. Лазарсфельда</td> </tr> <tr> <td>Г) типификация</td> <td>4) теория Э. Берна</td> </tr> </table> <p>Запишите в таблицу выбранные цифры под соответствующими буквами.</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto; 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>	ПОНЯТИЯ	ТЕОРИИ	А) фрейм	1) теория социального конструирования А	Б) транзакция	2) теория Э. Гоффмана	В) лидер мнения	3) теория эффектов П. Лазарсфельда	Г) типификация	4) теория Э. Берна	А	Б	В	Г					<p>УК-4</p>
ПОНЯТИЯ	ТЕОРИИ																		
А) фрейм	1) теория социального конструирования А																		
Б) транзакция	2) теория Э. Гоффмана																		
В) лидер мнения	3) теория эффектов П. Лазарсфельда																		
Г) типификация	4) теория Э. Берна																		
А	Б	В	Г																
<p>16. Выберите правильный ответ. Эффект социальной перцепции, работающий в случае смягчения оценок наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего, называется:</p> <p>А) Эффект проекции Б) Эффект ореола В) Эффект логической ошибки Г) Эффект средней ошибки</p>	<p>УК-4 УК-5</p>																		
<p>17. Выберите правильный ответ. Человека, передающего информацию, называют ...</p> <p>А) Коммуникатор Б) Приёмник В) Реципиент Г) Передатчик</p>	<p>УК-4 УК-5</p>																		
<p>18. Выберите правильный ответ. В ходе совместной деятельности люди испытывают максимальный психологический комфорт в коммуникационной сети типа ...</p> <p>А) Звезда Б) Круг В) Веер Г) Цепь</p>	<p>УК-4</p>																		

<p>19. Выберите правильный ответ. Сторона общения, заключающаяся в понимании партнёра, называется ...</p> <p>А) Рефлексивная Б) Перцептивная В) Коммуникативная Г) Интерактивная</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>20. Прочитайте описанные ситуации и объясните, чем обусловлена разница во взглядах на рукопожатие..</p> <p>При встрече с партнерами из Азии не следует сжимать им ладонь слишком сильно и долго. Наоборот, на Западе терпеть не могут вялых рукопожатий, поскольку здесь очень ценятся атлетизм и энергия. Поэтому пожимать руку нужно энергично и сильно.</p>	<p>УК-5</p>
<p>21. Приведен ряд терминов. Найдите два термина, которые не представляют черты деловой коммуникации и запишите цифры, под которыми они указаны.</p> <p>А) личностные проблемы; Б) рациональный характер; В) иерархичность; Г) регламентированность; Д) функционально-ролевой характер; Е) эмоциональный характер.</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>22. Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту ореола.</p> <p>А) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего Б) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки В) Выработка устойчивых образов и представлений о людях на основе их этнической или групповой принадлежности (профессия) Г) Качества внешности переносятся на оценку внутренних качеств человека</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>23. Из характеристик стилей конфликтного поведения выберите ту, которая соответствует приспособлению.</p> <p>А) Отказ от своей позиции, готовность поступиться собственными интересами Б) Стороны пытаются урегулировать разногласия, идя на взаимные уступки В) Уход от решения, откладывание проблемы на потом Г) Стремление подчинить другую сторону, доказать собственную правоту</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>24. Укажите числовое значение потери информации. в процентах.</p> <p>В ходе реализации этапов коммуникационного процесса: Высказал – Услышал – Расшифровал – Понял происходитпотери информации.</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>25. Укажите приемы, которые <u>не</u> относятся к технике обратной связи</p> <p>А) наблюдение Б) перефразирование В) интерпретация Г) резюмирование Д) идентификация</p>	<p>УК-4 УК-5</p>

<p>26. Закончите высказывание. Внушение как психологический механизм воздействия выражает формула</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>27. Выберите правильный ответ. К барьерам взаимодействия в коммуникации <u>не</u> относится: А) этический барьер Б) состояние здоровья собеседника В) мотивационный барьер В) барьер некомпетентности Г) барьер стилей общения Д) физический барьер</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>28. Укажите правильный ответ. Ключами доступа репрезентативной системы называют: А) набор жестов человека Б) набор внешних сигналов и слов человека В) набор поступков человека Г) набор способов отношений человека Д) набор представлений человека</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>29. Вмешательство в личную жизнь характеризует такую форму деструктивной коммуникации, как А) моббинг Б) сексизм В) харассмент Г) шопинг</p>	<p>УК-4</p>
<p>30. Укажите числовое значение процентов информации. В межличностном общении невербальная коммуникация передает..... информации.</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>31. Выберите правильный ответ. Сторона общения, заключающаяся в обмене информацией, называется ... А) Коммуникативная Б) Интерактивная В) Перцептивная Г) Рефлексивная</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>32. Установите соответствие между приемами обратной связи и их формой выражения: ПРИЕМЫ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ: А) расспрашивание, Б) перефразирование, В) резюмирование, Г) отражение чувств ФОРМА ВЫРАЖЕНИЯ: 1) Я понимаю, что Вы испытываете... 2) Значит, Вы думаете, что... 3) Правильно ли я Вас понял? 4) Иными словами Вы считаете ...</p> <p>А – ; Б – ; В – ; Г – .</p>	<p>УК-4 УК-5</p>

<p>33. Выберите правильный ответ. Переговоры как форма деловой коммуникации проводятся в ситуации:</p> <p>А) когда имеются прямо противоположные интересы сторон Б) когда необходимо коллективное осмысление проблемы В) когда нужно убедить партнера принять определенное предложение Г) когда партнеру важно передать информацию по конкретной проблеме Д) когда нужно быстро найти решение проблемы</p>	<p>УК-4</p>
<p>34. Укажите правильный ответ. Массовая коммуникация это процесс:</p> <p>А) потребления информации массовой аудиторией Б) распространения массовой информации при помощи технических средств на численно большой рассредоточенной аудитории В) производства информации при помощи СМИ</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>35. Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту проекции.</p> <p>А) Качества внешности переносятся на оценку внутренних качеств человека Б) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки В) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего Г) Выработка устойчивых образов и представлений о людях на основе их этнической или групповой принадлежности (профессия)</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>36. Закончите высказывание. Наиболее продуктивной и одновременно самой трудной моделью поведения в конфликтной коммуникации является ...</p>	<p>УК-4</p>
<p>37. Вставьте пропущенное словосочетание. Модель коммуникативного процесса Г. Лассуэла включает следующие элементы: источник сообщения – содержание сообщения – – адресат сообщения – результат сообщения.</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>38. Выберите правильный ответ. Социальные коммуникации отличаются от массовых коммуникаций</p> <p>А) отсутствием посредника Б) использованием технических средств В) разнородной аудиторией Г) обезличенным характером</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>39. Путем организации межличностного взаимодействия по Э. Берну <u>не</u> является такая форма социального поведения, как:</p> <p>А) ритуалы Б) игра В) одиночество Г) война</p>	<p>УК-4</p>
<p>40. Дополните классическую схему последовательного воздействия на сознание человека, которая предполагает цепочку из 4 элементов: Внимание – ... – Желание –</p>	<p>УК-4 УК-5</p>

<p>41. Прочитайте описанные ситуации и объясните, чем обусловлена величина межличностной дистанции. 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 «давят», а азиаты считают американцев «слишком холодными и официальными».</p>	<p>УК-4 УК-5</p>								
<p>42. Выделите приемы (не менее 4-х), стимулирующие коммуникацию: А) открытость для убедительных аргументов; Б) пытаться вызвать симпатию, доверие, чувство жалости у собеседника; говорить только о себе; В) обращение за советом; Г) постановка вопроса в форме «Почему?»; Д) условность принятия доводов оппонента; Е) навязывание роли; Ж) использование «метода Сократа».</p>	<p>УК-4</p>								
<p>43. Установите обобщающий термин для приведённого ниже ряда понятий. Запишите это слово (словосочетание). Каузальная атрибуция, эмпатия, идентификация, рефлексия, аттракция.</p>	<p>УК-4 УК-5</p>								
<p>44. Сочувственное отношение к партнеру является: А) приемом эффективного слушания Б) приемом воздействия на собеседника В) приемом выявления лжи собеседника Г) приемом смягчения негативной критики Д) приемом ответа на агрессию и невежливость партнера</p>	<p>УК-4 УК-5</p>								
<p>45. Закончите предложение. Способность вмешаться в процесс формирования своего образа у партнера, называется ...</p>	<p>УК-4</p>								
<p>46. Вставьте пропущенное название формы деловой коммуникации. подразумевает речевое общение между собеседниками, которые имеют необходимые полномочия от своих организаций и фирм для установления деловых отношений, разрешения деловых проблем или выработки конструктивного подхода к их решению.</p>	<p>УК-4</p>								
<p>47. Установите соответствие между барьерами коммуникации и с их видами.</p> <table data-bbox="159 1792 1244 1948"> <tr> <td>А) Барьер взаимодействия.</td> <td>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>	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	<p>УК-4</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	
48. Укажите числовое значение в процентах. В процессе конфликтной ситуации более ... людей избирают стратегию соперничества.					УК-4 УК-5
49. Установите обобщающий термин для приведённого ниже ряда понятий. Запишите это слово (словосочетание). Ссылки на чужой опыт и высказывания; одобрение плюс уничтожение; «эластичная оборона»;упреждение; метод опроса; сравнение					УК-4
50. Выберите правильное утверждение. А) Для того, чтобы люди захотели с вами общаться, вы сами должны этого хотеть, и собеседники должны это видеть Б) 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 Г) В разговоре как можно реже нужно упоминать имя собеседника					УК-4
51. Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту стереотипизации. А) Качества внешности переносятся на оценку внутренних качеств человека Б) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки В) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего Г) Выработка устойчивых образов и представлений о людях на основе их этнической или групповой принадлежности (профессия)					УК-4 УК-5
52. Закончите высказывание. Стиль сотрудничества требует умение объяснить, умение выслушать и					УК-4 УК-5
53. Определите последовательность этапов влияния на сознание человека. А _____ Желание Б _____ Интерес В _____ Действие Г _____ Внимание					УК-4
54. Установите обобщающий термин для приведённого ниже ряда понятий. Запишите это слово (словосочетание). Стремление к демонстрации превосходства за счет унижения партнера по общению; проявление агрессивности; проявление эгоизма.					УК-4 УК-5
55. Укажите числовое значение диапазона слов (количество слов) фразы. Для обеспечения разборчивости речи объем фразы должен быть....					УК-4

<p>56. Выберите позиции, которые выражают требования к умению говорить в деловой коммуникации:</p> <p>А) благозвучность речи; Б) логичность речи; В) сложность речи Г) точность речи; Д) использование иностранных слов; Е) ясность речи; Ж) вычурность речи.</p>	<p>УК-4</p>																				
<p>57. Вставьте пропущенное словосочетание. Под манипуляцией понимается поведением человека, совершаемое ради достижения собственной цели.</p>	<p>УК-4</p>																				
<p>58. Установите соответствие между стилем конфликтной коммуникации и его характеристикой.</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 30%;">А. Приспособление</td> <td>1. реализуется в частном достижении целей партнёров ради условного равенства</td> </tr> <tr> <td>Б. Соперничество</td> <td>2. предполагает жертву собственных целей для достижения целей партнёра</td> </tr> <tr> <td>В. Компромисс</td> <td>3. направлено на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей без ущемления интересов другого</td> </tr> <tr> <td>Г. Избегание</td> <td>4. предполагает ориентацию исключительно на свои цели без учёта целей партнёров</td> </tr> <tr> <td>Д. Сотрудничество</td> <td>5. означает уход от взаимодействия, потерю собственных целей для исключения выигрыша другой стороны</td> </tr> </table> <p>Под соответствующими буквами запишите в таблицу цифры</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="width: 20px; text-align: center;">А</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">Б</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">В</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">Г</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">Д</td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	А. Приспособление	1. реализуется в частном достижении целей партнёров ради условного равенства	Б. Соперничество	2. предполагает жертву собственных целей для достижения целей партнёра	В. Компромисс	3. направлено на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей без ущемления интересов другого	Г. Избегание	4. предполагает ориентацию исключительно на свои цели без учёта целей партнёров	Д. Сотрудничество	5. означает уход от взаимодействия, потерю собственных целей для исключения выигрыша другой стороны	А	Б	В	Г	Д						<p>УК-4 УК-5</p>
А. Приспособление	1. реализуется в частном достижении целей партнёров ради условного равенства																				
Б. Соперничество	2. предполагает жертву собственных целей для достижения целей партнёра																				
В. Компромисс	3. направлено на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей без ущемления интересов другого																				
Г. Избегание	4. предполагает ориентацию исключительно на свои цели без учёта целей партнёров																				
Д. Сотрудничество	5. означает уход от взаимодействия, потерю собственных целей для исключения выигрыша другой стороны																				
А	Б	В	Г	Д																	
<p>59. Комплекс специфических ожиданий в оценке социальной ситуации в данный момент Э. Гоффман назвал:</p> <p>А) фасилитацией Б) транзакцией В) стереотипом Г) фреймом</p>	<p>УК-4</p>																				
<p>60. В теории эффектов коммуникации П. Лазарсфельда одним из главных понятий выступает понятие</p> <p>А) транзакция Б) мифологизация В) лидер мнения Г) социальное знание</p>	<p>УК-4</p>																				

<p>61. Комплимент – это слова, которые представляют собой: А) похвалу; Б) синоним лести; В) небольшое преувеличение; Г) завышенное требование.</p>	<p>УК-4</p>
<p>62. Аудиальный тип людей использует в общении следующие предикаты: А) благоухающий, ароматный, ощущать Б) яркий, четкий, представить В) легкий, шероховатый, схватить Г) громкий, шептать, кричать</p>	<p>УК-4</p>
<p>63. Закончите предложение. Ключами доступа репрезентативной системы являются предикаты, физиологические реакции и</p>	<p>УК-4</p>
<p>64. В основе деловой этики лежит «золотое правило этики»: А) око за око, зуб за зуб; Б) относитесь к другим так, как вы хотели бы, чтобы относились к вам; В) на зло следует отвечать справедливостью; Г) возлюби ближнего своего как самого себя; Д) на зло нужно отвечать добром.</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>65. Вставьте пропущенное словосочетание. Имидж представляет набор личностных характеристик человека – социокультурных качеств, и коммуникативных качеств.</p>	<p>УК-4</p>
<p>66. Укажите числовое значение в процентах. Собеседник, который встречается с вами взглядом менее..... времени общения, не пользуется доверием.</p>	<p>УК-4</p>
<p>67. Установите соответствие между зонами приближения и величиной дистанции: ЗОНА ПРИБЛИЖЕНИЯ: А) публичная, Б) социальная, В) личная, Г) интимная ВЕЛИЧИНА ДИСТАЦИИ: 1) 45 см-120 см; 2) 45 см и менее; 3) 350 см и более; 4) 120 см-350 см. А – ; Б – ; В – ; Г – .</p>	<p>УК-4 УК-5</p>
<p>68. Дополните элементы неимперативного прямого воздействия</p> <div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center; gap: 10px;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 5px 20px;">похвала</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; width: 100px; height: 20px;"></div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 5px 20px;">поддержка и утешение</div> </div>	<p>УК-4</p>

<p>69. Ниже приведены элементы императивных прямых форм воздействия. 1) сплетня; 2) приказ; 3) требование 4) слухи; 5) угроза; 6) запрет; 7) принуждение. Найдите два воздействия, «выпадающих» из общего ряда, и запишите в таблицу цифры, под которыми они указаны.</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="width: 30px; height: 20px;"></td> <td style="width: 30px; height: 20px;"></td> </tr> </table>			УК-4
<p>70. Деструктивная форма конфликтной коммуникации, предполагающая нарушение общепринятых коммуникативных правил вежливости и кооперации, - это ... А) Бунт Б) Коммуникативная расправа В) Ругань Г) Препирательство</p>	УК-4		
<p>71. Выберите черты позитивной критики (не менее трёх) и запишите цифры, под которыми они указаны. А) опирается на факты Б) монологична по форме выражения В) ситуативно уместна Г) предметом является личность человека Д) конечной целью являются конкретные предложения</p>	УК-4		
<p>72. Закончите предложение. Интерпретация причин и мотивов поведения других людей путём наделения их качествами, которые не присутствуют явно в поведении, а приписываются им, называется</p>	УК-5 УК-6		
<p>73. Шумами в деловой коммуникации называются: А) слова или действия, которые могут привести к конфликту в процессе общения Б) препятствия, которые затрудняют или останавливают процесс общения В) искаженное восприятие людьми друг друга в процессе общения Г) внешние проявления внутренних процессов обработки информации в ходе общения</p>	УК-4 УК-5		
<p>74. Вставьте пропущенное словосочетание Выводы в процессе межличностной перцепции делаются на основе восприятия и оценке и манеры поведения человека.</p>	УК-4		
<p>75. Из предложенных характеристик выберите те, которые по смыслу соответствуют: 1) коммуникативной стороне общения; 2) интерактивной стороне общения; 3) перцептивной стороне общения А. Общение, заключающееся в организации межличностного взаимодействия; Б. Общение, которое проявляется во взаимном обмене информацией между партнерами, передаче и приеме знаний, мнений и чувств. В. Общение проявляется через восприятие, понимание и оценку-</p>	УК-4		

людьми друг друга											
76. Укажите числовое значение в процентах. На умение слушать в деловой коммуникации приходится рабочего времени.	УК-4										
77. Установите обобщающий термин для приведённого ниже ряда понятий. Запишите это слово (словосочетание). Приём «нога в двери», приём «захлопнутая дверь», приём «и это ещё не всё!», приём «подача низкого мяча», приём эмоционального переноса.	УК-4										
78. Закончите предложения. Искаженное восприятие людьми друг друга в процессе общения носит название.....	УК-4										
79. Установите соответствие симптомами лжи и уровнями их распознавания. <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">А) жалуется на плохую память</td> <td style="width: 50%;">1. невербальный</td> </tr> <tr> <td>Б) учащается моргание</td> <td>2. вербальный</td> </tr> <tr> <td>В) избегает взгляда собеседника</td> <td>3. психофизиологический</td> </tr> <tr> <td>Г) сужаются зрачки</td> <td>.</td> </tr> <tr> <td>Д) стремиться как-бы спрятать свое тело</td> <td></td> </tr> </table> Под соответствующими буквами запишите в таблицу цифры	А) жалуется на плохую память	1. невербальный	Б) учащается моргание	2. вербальный	В) избегает взгляда собеседника	3. психофизиологический	Г) сужаются зрачки	.	Д) стремиться как-бы спрятать свое тело		УК-4
А) жалуется на плохую память	1. невербальный										
Б) учащается моргание	2. вербальный										
В) избегает взгляда собеседника	3. психофизиологический										
Г) сужаются зрачки	.										
Д) стремиться как-бы спрятать свое тело											
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;">А</td> <td style="width: 20%;">Б</td> <td style="width: 20%;">В</td> <td style="width: 20%;">Г</td> <td style="width: 20%;">Д</td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>	А	Б	В	Г	Д						
А	Б	В	Г	Д							
80. Выберите психологические компоненты организации пространства взаимодействия (не менее трёх) и запишите цифры, под которыми они указаны. А) позиция за столом Б) состояние здоровья В) форма столы Г) коммуникативные сети Д) мизансцена взаимодействия	УК-4										

КЛЮЧ

К тестам по дисциплине «**Социальные коммуникации**»

Направление подготовки **08.04.01 «Строительство»**

Профили подготовки: «*Производство строительных материалов, изделий и конструкций*»

№		№	
1	Г	41	особенностями культуры
2	эмоциональный транс	42	АВДЖ
3	Б	43	механизмы межличностной перцепции
4	эмоциональная убежденность	44	Д
5	культурные особенности	45	самопрезентация
6	Б	46	деловая беседа
7	В	47	А-2, Б-4, В-3, Г-1.
8	Г	48	70%
9	средства невербальной коммуникации	49	приемы снижения негативного воздействия критики
10	В	50	А
11	Г	51	Г
12	Б	52	умение сдерживать эмоции
13	Б	53	внимание – интерес – желание – действие
14	Б	54	типы конфликтогенов
15	А-2, Б-4, В-3, Г-1	55	7 ± 2 слова
16	Г	56	АБГЖ
17	А	57	скрытое управление
18	А	58	А-3, Б-1, В-5, Г-2, Д-4
19	Б	59	Г
20	особенностями культуры	60	В
21	16	61	В
22	Г	62	Б
23	А	63	глазодвигательные реакции
24	70 %	64	Б
25	АВД	65	психологических качеств
26	вербальные воздействия + авторитетность	66	30%
27	Б	67	А-3, Б-4, В-1, Г-2.
28	Б	68	просьба, предложение
29	В	69	1,4
30	:65 %	70	1
31	А	71	АВГ
32	А-3, Б-2, В-4, Г-1	72	каузальная атрибуция
33	А	73	Б

34	Б	74	внешний облик
35	Б	75	А-2, Б-1, В-3
36	сотрудничества	76	40%
37	канал передачи сообщения	77	приемы воздействия
38	А	78	эффекты социальной перцепции
39	Г	79	А-2, Б-3, В-1, Г-3, Д-1
40	интерес, желание	80	АГД

Разработчик

О.Н. Демченко, кафедра. ФИ и ИЯ