Министерство образования Красноярского края

краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение

«Красноярский колледж радиоэлектроники и информационных технологий»

****

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

для проведения текущей и промежуточной аттестации

**ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**СГ.07 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

для студентов специальности

09.02.13 Интеграция решений с применением технологий искусственного интеллекта

Красноярск, 2025

Фонд оценочных средств разработан на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 09.02.13 Интеграция решений с применением технологий искусственного интеллекта и рабочей программы СГ.07 Психология общения

|  |  |
| --- | --- |
| ОДОБРЕНО  старший методист  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Т.В. Клачкова  «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2025г. | УТВЕРЖДАЮ  Заместитель директора  по учебной работе  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_М.А. Полютова  «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2025г. |

РАССМОТРЕНО

на заседании цикловой комиссии преподавателей

укрупненной группы 09.00.00 Информатика и

вычислительная техника №1

Протокол от «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_2025г № \_\_\_

Председатель ЦК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е.В. Харитонова

АВТОР: Методический совет КГБПОУ ККРИТ

ПРОВЕРЕНО

Методист

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Е.И. Макарова

«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2025г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | СОДЕРЖАНИЕ |  |
|  |  | стр. |
| 1 | ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ | 4 |
| 2 | ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 9 |
| 3 | КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ | 9 |
| 4 | КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ | 19 |
| 5 | ПЕРЕЧНЬ ПЕЧАТНЫХ ИЗДАНИЙ, ЭЛЕКТРОННЫХ ИЗДАНИЙ (ЭЛЕКТРОННЫХ РЕСУРСОВ), ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИСТОЧНИКОВ | 20 |

1. **ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**
   1. Область применения

Фонд оценочных средств (далее ФОС) предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины Психология общения программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 09.02.13 Интеграция решений с применением технологий искусственного интеллекта

1.1.1. Освоенные умения и усвоенные знания:

|  |  |
| --- | --- |
| ***Освоенные знания*** | ***Усвоенные умения*** |
| *З 1.* Взаимосвязь общения и деятельности; | *У 1.* Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; |
| *З 2.* Цели, функции, виды и уровни общения; | *У 2.* Использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения. |
| *З 3.* Роли и ролевые ожидания в общении; |
| *З 4.* Виды социальных взаимодействий; |
| *З 5.* Механизмы взаимопонимания в общении; |
| *З 6.* Техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; |
| *З 7.* Этические принципы общения; |
| *З 8.* Источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов. |

1.1.2. Освоение общих и профессиональных компетенций по профессиональному модулю:

OK 1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 4 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

Формой промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом специальности является дифференцированный зачет.

Распределение оценивания результатов обучения по видам контроля

* 1. **Система контроля и оценки освоения программы учебной дисциплины (МДК)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Контролируемые элементы учебной дисциплины (темы) | Контролируемые знания, умения | Вид контроля | Форма контроля | Контрольно-оценочные  материалы |
| Раздел 1. Проблема общения в психологии и профессиональной деятельности. | знать:   * актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; * алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности | Текущий | Выполнение практических заданий, оформление отчета, устный опрос, проверка доклада/реферата, выполнение индивидуального задания | Типовые метод. рекомендации к практическому занятию требования к оформлению отчетов, требования к устному опросу, докладу/реферату, выполнение индивидуального задания (пункт 3) |
| Раздел 2. Психологические особенности общения. | знать:   * современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования | Текущий | Выполнение практических заданий, оформление отчета, устный опрос, выполнение индивидуального задания | Типовые метод. рекомендации к практическому занятию требования к оформлению отчетов, требования к устному опросу (пункт 3) |
| Раздел 3. Конфликты в профессиональной деятельности. | знать:   * психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности | Текущий | Выполнение практических заданий, оформление отчета, устный опрос, заполнение таблиц | Типовые метод. рекомендации к практическому занятию требования к оформлению отчетов, требования к устному опросу, заполнению таблиц (пункт 3) |
| учебная дисциплина  СГ.07. Психология общения | **уметь:**   * применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; * использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.   **знать:**   * актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; * алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности * современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования * психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности | Промежуточный | Дифференцированный зачет | Контрольно-оценочные материалы для промежуточной аттестации (Пункт 4). |

1. **ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Формой промежуточной аттестации по учебной дисциплине СГ.07. Психология общения в соответствии с учебным планом специальности СПО 09.02.13 Интеграция решений с применением технологий искусственного интеллекта является дифференцированный зачет.

Условием допуска к дифференцированному зачету является положительный результат в ходе текущего контроля в процессе изучения учебной дисциплины и выполнения всех практических занятий (лабораторных работ), предусмотренных рабочей программой. Дифференцированный зачет проводится в форме устного опроса, обучающегося по билету, включающему 1 теоретический вопрос и 1 практическое задание. Вопросы к дифференцированному зачету охватывают наиболее значимые из тем, предусмотренных рабочей программой.

При определении уровня достижений, обучающих на дифференцированном зачете, учитывается:

* знание программного материла и структуры дисциплины;
* знания, необходимые для решения типовых задач, умение выполнять предусмотренные программой задания;
* владение методологией дисциплины, умение применять теоретические знания при решении задач, обосновывать свои действия.

При определении уровня достижений, обучающих на дифференцированном зачете, обращается особое внимание на следующее:

* дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
* показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи;
* знание об объекте демонстрируются на фоне понимания его в системе данной дисциплины и междисциплинарных связей;
* ответ формулируется в терминах дисциплины, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию обучающегося;
* теоретические постулаты подтверждаются примерами из практики.

Оценка «отлично» ставится за работу, выполненную без ошибок и недочетов или имеющую не более одного недочета;

- оценка «хорошо», ставится за работу, выполненную полностью, но при наличии в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочета или не более двух недочетов;

- оценка «удовлетворительно» ставится в том случае, если студент правильно выполнил не менее половины работы или допустил:

а) не более двух грубых ошибок;

б) не более одной грубой ошибки и одного недочета;

в) не более двух-трех негрубых ошибок;

г) не более одной негрубой ошибки и трех недочетов;

д) при отсутствии ошибок, но при наличии 4-5 недочетов;

- оценка «неудовлетворительно» ставится, когда число ошибок и недочетов превосходит норму, при которой может быть выставлена оценка «3», или если правильно выполнено менее половины работы.

Грубыми являются ошибки, свидетельствующие о том, что студент не усвоил основные понятия темы, не знает формул, последовательность выполнения задания, не умеет формулировать выводы по результатам расчетов.

Негрубыми ошибками являются неточности расчетов, пропуск или неполное написание формул, неполное отражение результатов исследования в выводе.

К недочетам относятся небрежное выполнение заданий, отдельные погрешности в формулировке ответа.

1. **КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ**

Текущий контроль предназначен для проверки хода и качества формирования компетенций, стимулирования учебной работы обучаемых и совершенствования методики освоения новых знаний. Он обеспечивается проведением семинаров, оцениванием контрольных заданий, проверкой конспектов лекций, выполнением индивидуальных и творческих заданий, периодическим опросом обучающихся на занятиях. Ниже приведены методические рекомендации по выполнению всех видов текущего контроля в соответствии с рабочей программой.

**3.1 Методические рекомендации по подготовке реферата**

**Написание реферата** – это более объемный, чем сообщение, вид самостоятельной работы студента. Реферативные материалы должны представлять письменную модель первичного документа – научной работы, монографии, статьи. Реферат может включать обзор нескольких источников и служить основой для доклада на определенную тему на семинарах, конференциях.

Регламент озвучивания реферата – 7-10 мин.

Затраты времени на подготовку материала зависят от трудности сбора информации, сложности материала по теме, индивидуальных особенностей студента и определяются пре­подавателем. Ориентировочное время на подготовку – 4 ч.

Структура реферата и требования к его оформлению подробно изложены в Приложении №2 «Положение о составлении реферата»

***Критерии оценки реферата***

* актуальность темы, 1 балл;
* соответствие содержания теме, 3 балла;
* глубина проработки материала, 3 балла;
* грамотность и полнота использования источников, 1 балл;
* соответствие оформления реферата требованиям, 2 балла;
* доклад, 5 баллов;
* умение вести дискуссию и ответы на вопросы, 5 баллов.

Максимальное количество баллов: 20.

19-20 баллов соответствует оценке «5»

15-18 баллов – «4»

10-14 баллов – «3»

менее 10 баллов – «2».

Реферат представляется к защите на листах форматаА4. В исключительном случае допускается защита реферата, представленного в рукописном варианте. В тексте реферата могут содержаться рисунки, чертежи, графики прочий иллюстративный материал, необходимый для раскрытия заявленной темы. К реферату могут прилагаться фотографии, выполненные самим обучающимся.

На компьютере реферат оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ 9327 на стандартных листах формата А4. Текст выполняется на одной стороне листа через одинарный межстрочный интервал шрифтом Times New Roman-14. Для заголовков можно выбрать иной шрифт, с использованием полужирного шрифта, курсива и подчеркивания. Если заголовок не умещается на одной строке, для него следует использовать одинарный межстрочный интервал. Заголовки выполняются без переносов с выравниванием по центру.

Следует использовать размеры полей: левое – 2,5 см, правое 1 см, верхнее – 2,5 см, нижнее 2,5 см, формат набранного материала 175х24 см. При печати текстового материала следует использовать выравнивание и автоматическую расстановку переносов слов. Абзацы в тексте начинаются отступом 12-15 мм.

Цитаты должны обозначаться указанием на первоисточник, которые оформляются в виде сносок в конце листа, на котором присутствует цитируемый отрывок.

Каждый структурный элемент реферата следует начинать с новой страницы. Разделы основной части могут быть разделены на подразделы, т.е., в свою очередь, на пункты и, при необходимости, на подпункты, которые не требуют переноса на новую страницу. Заголовки подразделов, пунктов и подпунктов следует начинать с абзационного отступа, не подчеркивая, без точки в конце. Заголовки по возможности следует делать краткими. Шрифт заголовков одного уровня должен быть единым ко всему тексту. Например, заголовки подразделов можно выполнять полужирным шрифтом, пунктов – полужирным курсивом, подпунктов – курсивом. Заголовки следует отделять от основного текста дополнительным пробелом сверху и снизу.

Нумерация страниц – сквозная, начинается с титульного листа, но номер страницы на нем не выводится. Страницы документа проставляются арабскими цифрами в правом нижнем углу без точки в конце.

**3.3 Типовые задания**

**Задания для текущего контроля знаний**

**Тема 1.Проблема общения в психологии и профессиональной деятельности.**

**Актуализация опорных знаний.**

**Вопросы для фронтального опроса:**

* Проблема общения в психологии.
* Биомедицинская этика.
* Структура и функции общения.
* Виды и уровни общения.
* Стили общения.

**Закрепление полученных знаний.**

**Тестовое задание.**

**Выберите один или несколько правильных ответов:**

1. Процесс, который называется общением:

а) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации;

б) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга;

в) авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям;

1. Паралингвистикой называют:

а) система вокализации;

б) организация пространства и времени коммуникативного процесса;

в) визуальный контакт;

1. Из предложенных выражений какие характеризуют язык:

а) психологическая деятельность, которая проявляется как процесс общения с помощью слов

б) средство хранения и передачи познавательного и социального опыта многих поколений;

в) система исторически сложившихся словесных знаков как средство общения;

1. Как называется общение, которое имеет своей целью извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман и пр.):

а) манипулятивное;

б) светско;

в) деловое;

1. Прямым общением называют:

а) неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отдаляющих во времени получение обратной связи между участниками общения;

б) включение в процесс общения «дополнительного» участника как посредника, через которого происходит передача информации;

в) естественный контакт «лицом к лицу» при помощи вербальных и невербальных средств, когда информация лично передается одним из его участников другому;

1. При каком стиле общения оба участника чувствуют себя личностью:

а) авторитарный;

б) демократический;

в) индивидуальный;

1. Массовое общение подразумевает:

а) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга;

б) непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников;

в) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации;

1. По содержанию общение делят:

а) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностное;

б) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное;

в) биологическое, социальное;

1. Что понимается под «такесикой»:

а) процесс передачи вербальной информации;

б) прикосновение людей друг к другу во время общения;

в) визуальный контакт;

1. Какой из стилей общения позволяет одному участнику главенствовать и принимать все решения:

а) либеральный;

б) авторитарный;

в) демократический.

**Тема 2.Перцептивная функция общения.**

**Актуализация опорных знаний.**

**Вопросы для фронтального опроса:**

* Эффекты межличностного восприятия.
* Механизмы взаимопонимания в общении.
* Трудности и дефекты межличностного общения.
* Имидж и самопрезентация.

**Закрепление полученных знаний.**

**Тестовое задание.**

**Выберите один или несколько правильных ответов:**

1. Перцептивной стороной общения называют:

а) обмен информацией;

б) восприятия друг друга;

в) взаимодействие;

2.Оптико-кинетическая система знаков включает в себя:

а) качество голоса, его диапазон, тональность, фразовые и логические ударения, предпочитаемые конкретным человеком;

б) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;

в) жесты, мимику, пантомимику;

1. Как называется упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуаций:

а) пренебрежение фактами;

б) предвзятые представления;

в) стереотипы;

1. Как называется особый способ глубокого и безошибочного восприятия внутреннего мира другого человека:

а) идентификация;

б) эмпатия;

в) рефлексия;

1. Данному определению: «вид деятельности, в ходе которого происходит взаимный обмен информацией между участни-ками», наиболее соответствует термин:

а) познание;

б) обычай;

в) общение.

1. Эффект стереотипизации:

а) удовлетворенность людей друг другом на основе подобия или различия характерологических свойств, способностей, равенство интеллектуального потенциала;

б) возникает при минимальной информированности об объекте восприятия, восприятие его в результате специфических установок воспринимающего направлено на обнаружение у объекта определенных качеств;

в) предполагает сходство взамодействующих людей на основе их темперамента, зависит от скорости протекания психических процессов;

г) возникает относительно групповой принадлежности человека, когда специфические характеристики данной группы рассматриваются как черты, присущие каждому её представителю.

1. Механизм восприятия собеседника при котором человек ставит себя на место другого (отождествляем себя с ним)

а) эмпатия;

б) идентификация;

в) рефлексия;

1. Механизм восприятия собеседника при котором человек осознает то, как он воспринимается и понимается партнером по общению

а) эмпатия;

б) идентификация;

в) рефлексия;

1. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других?

а) примитивное;

б) закрытое;

в) ролевое;

г) открытое;

1. Выберите механизмы, которые будут являться механизмами познания другого человека:

а) эмпатия;

б) все ответы верны;

в) рефлексия;

г) идентификация.

**Тема 3.Интерактивная функция общения.**

**Актуализация опорных знаний.**

**Вопросы для фронтального опроса:**

* Структура межличностного взаимодействия.
* Стратегии и тактика взаимодействия.
* Формы стратегического поведения в общении.
* Правила корпоративного поведения в команде.

**Закрепление полученных знаний.**

**Тестовое задание.**

**Выберите один или несколько правильных ответов:**

1. «Взрослый» - это состояние «Я», для которого характерно:

а) эмансипированное самоутверждение;

б) эмпатическое понимание мотивов и побуждений других людей;

в) работа с фактами и объективной реальностью;

г) продуктивное разрешение внутренних конфликтов;

1. Максимум напористости и максимум кооперативности (выигрыш-выигрыш) - это:

а) избегание;

б) противоборство;

в) уступчивость;

г) сотрудничество;

д) компромисс.

1. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выиграш) - это:

а) избегание;

б) противоборство;

в) уступчивость;

г) сотрудничество;

д) компромисс.

1. Минимум кооперативности и максимум напористости (выигрыш-проигрыш) - это:

а) избегание;

б) противоборство;

в) уступчивость;

г) сотрудничество;

д) компромисс.

1. Движения тела человека и визуальный контакт - это:

а) жест;

б) походка;

в) мимика;

г) все ответы правильные;

1. Если дистанция между общающимися составляет 0,51.. .1,2 м - это дистанция:

а) интимная;

б) социальная;

в) личная;

г) публичная;

1. Если дистанция между общающимися составляет 0.0,5 м - это дистанция:

а) интимная;

б) социальная;

в) личная;

г) публичная;

1. Если дистанция между общающимися составляет более 3,6 м - это дистанция:

а) интимная;

б) социальная;

в) личная;

г) публичная;

1. Недоминантная позиция в общении это позиция

а) родителя;

б) ребенка;

в) взрослого;

1. Доминирование это

а) открытое воздействие на партнера;

б) скрытое воздействие на партнера;

в) стремление победить сильного соперника.

**Тема 4.Коммуникативная функция общения.**

**Актуализация опорных знаний.**

**Вопросы для фронтального опроса:**

* Понятие коммуникации.
* Коммуникативные барьеры.
* Технологии обратной связи.

**Закрепление полученных знаний.**

**Тестовое задание.**

**Выберите один или несколько правильных ответов:**

1. Как называются препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу:

а) эмоциональные барьеры;

б) культурные барьеры;

в) смысловые барьеры;

1. Коммуникативной стороной общения называют:

а) обмен информацией;

б) восприятия друг друга;

в) взаимодействие;

1. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него - это:

а) восприятие;

б) коммуникация;

в) взаимодействие;

г) эмпатия;

1. Обратная связь:

а) препятствует коммуникативному процессу;

б) способствует коммуникативному процессу;

в) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу;

г) все ответы правильные;

1. Одноканальный процесс коммуникации - это коммуникация:

а) без обратной связи;

б) с истинной обратной связью;

в) с неистинной обратной связью;

г) с истинной и неистинной обратной связью;

1. Виды коммуникации:

а) первичные и вторичные;

б) главные и второстепенные;

в) вербальные и речевые;

г) вербальные и невербальные;

1. Формальному общению соответствует дистанция:

а) более 3,6 м;

б) 0...0,5 м;

в) 0,51.1,2 м;

г) 1,21.3,6 м;

1. Неформальному общению соответствует дистанция:

а) более 3,6 м;

б) 0...0,5 м;

в) 0,51.1,2 м;

г) 1,21.3,6 м;

1. Создаётся впечатление, что говорящий навязывает своё мнение в том случае, если речь:

а) слишком быстрая;

б) слишком громкая;

в) слишком медленная;

г) неразборчивая;

10.Что такое передача эмоционального состояния человеку или группе, помимо собственно смыслового воздействия?

а) убеждение;

б) психическое заражение;

в) эмпатия.

**Тема 5.Психологические особенности общения.**

**Актуализация опорных знаний.**

**Вопросы для фронтального опроса:**

* Процесс общения и его аспекты.
* Средства общения.
* Коммуникативное намерение.
* Средства вербального общения.
* Слушание в межличностном общении.
* Виды и функции слушания.
* Приемы эффективного слушания.
* Невербальные средства взаимодействия.

**Закрепление полученных знаний.**

**Тестовое задание.**

**Выберите один или несколько правильных ответов:**

1. Невербальной коммуникацией называется:

а) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;

б) восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов;

в) сторона общения, состоящая в обмене информацией между индивидами без помощи речевых и языковых средств, представленных в какой-либо знаковой форме;

1. Какие качества отличают манипулятора:

а) лживость;

б) примитивность чувств;

в) недоверие к себе и другим;

г) все ответы верны;

1. Что является особенностью невербального общения:

а) отсутствие возможности подделать эти импульсы;

б) его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания;

в) оба ответа правильны;

1. Что является самой главной целью общения:

а) общение ради общения;

б) достижение профессиональных успехов;

в) соблюдение правил этикета;

1. Что из предложенного является обязательным признаком любых форм общения:

а) постановка цели;

б) речь;

в) передача информации.

1. Что относится к неречевому общению:

а) взгляд;

б) телефонный разговор;

в) чтение стихотворения вслух;

1. Кинесика включает:

а) походку;

б) прикосновение;

в) рукопожатие;

г) жесты;

д) наклоны тела;

е) мимику;

1. Рефлексивное слушание - это:

а) уточнение;

б) внимательное молчание;

в) перефразирование;

г) минимализация ответов;

д) отражение чувств;

е) ограниченное число вопросов;

1. Факторы, не способствующие эффективному выступлению:

а) отдавайте предпочтение длинным предложениям;

б) никаких скороговорок;

в) держите паузу;

г) берите в руки что поярче и расставляйте акценты;

1. К эффективным приёмам слушания не относят:

а) активная поза слушающего;

б) умение задавать уточняющие вопросы;

в) активное слушание;

г) нерефлексивное слушание.

**Тема 6.Участники процесса общения в системе социальных связей и отношений. Актуализация опорных знаний.**

**Вопросы для фронтального опроса:**

* Общение в системе социальных отношений. Группа, виды групп.
* Социальные стереотипы и роли личности в общении медицинских работников.
* Психологические особенности социальных ролей «больной» и «пациент». Пациент как участник общения.
* Взаимное влияние людей в процессе общения.

**Закрепление полученных знаний.**

**Тестовое задание.**

**Выберите один или несколько правильных ответов:**

1. Как называется осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией:

а) конформность;

б) психическое заражение;

в) подражание;

1. Психологическая совместимость

а) основывается на сходстве ценностных ориентаций;

б) предполагает равенство интеллектуального потенциала;

в) зависит от скорости протекания психических процессов;

г) включает взаимодополняемость характеров.

1. Лидер в производственной группе

а) регулирует неофициальные межличностные отношения в группе;

б) не контролирует ход выполнения производственных задач и не отвечает за качество выпускаемой продукции;

в) назначается;

г) обладает определенной системой различных санкций.

1. Манипулятивный стиль общения

а) имеет тайный характер намерений;

б) вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка;

в) предполагает ясность внутренних приоритетов;

г) используется духовно зрелыми речевыми партнерами.

1. Действие снижающейся эффективности совместной деятельности:

а) конкуренция;

б) общение;

в) влияние;

г) размышление.

1. Общение, как взаимодействие, согласует действие :

а) общих понятий;

б) отдельных участников и объединяет их в группы;

в) разделения по классам;

г) все варианты верны.

1. Определённый вид общности, выделяемой на основе ряда признаков :

а) группа;

б) община;

в) секта;

г) собрание.

1. Группы делятся на :

а) простые и сложные;

б) утвердительные и дополнительные;

в) реальные и условные;

г) частичные и второстепенные.

1. Социализация — это:

а) процесс обучения в социальных институциях (школе, вузе и т. д.);

б) процесс освоения в социальной среде, освоение сопутствующих правил, норм, установок и т. д.;

в) прохождение социологического опроса;

1. Конформизм — это:

а) способность отстаивать собственную точку зрения;

б) покладистость, бесконфликтность;

в) следование образцу поведения, доминирующему в обществе, некритичность, отсутствие собственных убеждений.

**Тема 7.Деловое общение.**

**Актуализация опорных знаний.**

**Вопросы для фронтального опроса:**

* Понятие делового общения.
* Психология публичного выступления.
* Психологические особенности общения медицинских работников друг с другом.
* Деловой этикет в профессиональной деятельности, этические принципы общения.

**Закрепление полученных знаний.**

**Тестовое задание.**

**Выберите один или несколько правильных ответов:**

1. Характеристика делового общения:

а) партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта;

б) общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела;

в) основная задача делового общения - продуктивное сотрудничество;

г) все ответы правильные;

1. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели - это:

а) неформальное общение;

б) деловое общение;

в) конфиденциальное общение;

г) нет правильного ответа;

1. Речь состоящая из длинных фраз:

а) показывает эрудицию говорящего;

б) плохо воспринимается по смыслу;

в) свидетельствует о гибкости ума;

г) свидетельствует о неуверенности говорящего;

1. Неразборчивая речь:

а) снижает интерес у собеседника;

б) плохо воспринимается по смыслу;

в) вызывает мысль, что человек тянет время, либо тугодум;

г) создаёт впечатление, что говорящий навязывает своё мнение;

1. Все разнообразные движения руками и головой, которые сопровождают разговор - это:

а) мимика;

б) жесты;

в) позы;

г) жесты и позы;

1. Жесты открытости:

а) пиджак расстегнут;

б) ладони рук прижаты к груди;

в) развёрнутые на встречу собеседнику руки с ладонями вверх;

г) все ответы правильные;

1. Посадка на кончике стула с выпрямленной спиной:

а) самоуверенность, благодушие настроения, нет готовности к деятельности;

б) крайне отрицательное отношение к собеседнику;

в) высокая степень заинтересованности в предмете разговора;

г) недостаток дисциплины, бесцеремонность, леность;

1. Общение в определенном месте и на определенную тему

а) формально-ролевое;

б) контакт масок;

в) светское;

г) примитивное;

1. Соперничество это

а) открытое воздействие на партнера;

б) скрытое воздействие на партнера;

в) стремление победить сильного соперника;

1. Определите пропущенное слово, вставив верное:

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.

**Тема 8.Конфликты в профессиональной деятельности медицинских работников. Актуализация опорных знаний.**

**Вопросы для фронтального опроса:**

* Общее понятие конфликта.
* Виды конфликтов и их особенности в профессиональной деятельности медицинских работников.
* Структура и динамика конфликта.
* Стратегии поведения в конфликтной ситуации.
* Значение конфликтов в жизни и профессиональной деятельности человека.

**Закрепление полученных знаний.**

**Тестовое задание.**

**Выберите один или несколько правильных ответов:**

1. К лояльным приемам спора относят:

а) захват инициативы;

б) использование эмоционально окрашенных понятий;

в) подмена тезиса;

г) обращение аргументов оппонента против него самого;

д) умение держать в памяти весь спор;

е) предвзятая интерпретация;

1. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта

а) конфликтоген;

б) инцидент;

в) конфликтная ситуация;

1. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся отсутствием внимания как к своим интересам, так и интересам партнера. Уход от конфликта, не отстаивая своих интересов.

а) соперничество;

б) компромисс;

в) избегание;

1. Слова, действия или бездействия «могущие» привести к конфликту

а) конфликтоген;

б) инцидент;

в) конфликтная ситуация;

1. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени, за счет взаимных уступок

а) соперничество;

б) компромисс;

в) избегание;

1. Накопившиеся противоречия , содержащие истинную причину конфликта

а) конфликтоген;

б) инцидент;

в) конфликтная ситуация;

1. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся отстаиванием только своих интересов и полным игнорированием интересов партнера

а) соперничество;

б) компромисс;

в) избегание;

1. Выделяют следующие типы конфликтных личностей:

а) неуправляемый, ригидный, демонстративный;

б) ригидный, демонстративный, сверхточный, неуправляемый, бесконфликтный;

в) нонконформистский, демонстративный, сверхточный;

1. Ключевые качества манипулятора:

а) примитивность чувств, прямота, агрессивность;

б) недоверчивость, наблюдательность, харизматичность;

в) лживость, примитивность чувств, недоверчивость;

1. Корпоративная культура должна строиться на принципах

а) соперничества;

б) сотрудничества;

в) соревновательности

**3.4 Методические указания по подготовке к устному опросу**

Целью устного собеседования являются обобщение и закрепление изученного курса.

Студентам предлагаются для освещения сквозные концептуальные проблемы. При подготовке следует использовать лекционный материал и учебную литературу. Для более глубокого постижения курса и более основательной подготовки рекомендуется познакомиться с указанной дополнительной литературой. Готовясь к семинару, студент должен, прежде всего, ознакомиться с общим планом семинарского занятия. Следует внимательно прочесть свой конспект лекции по изучаемой теме и рекомендуемую к теме семинара литературу. При этом важно научиться выделять в рассматриваемой проблеме самое главное и сосредотачивать на нем основное внимание при подготовке. С незнакомыми терминами и понятиями следует ознакомиться в предлагаемом глоссарии, словаре или энциклопедии.

Ответ на каждый вопрос из плана семинарского занятия должен быть доказательным и аргументированным, студенту нужно уметь отстаивать свою точку зрения. Для этого следует использовать документы, монографическую, учебную и справочную литературу. Активно участвуя в обсуждении проблем на семинарах, студенты учатся последовательно мыслить, логически рассуждать, внимательно слушать своих товарищей, принимать участие в спорах и дискуссиях.

Для успешной подготовки к устному опрос, студент должен законспектировать рекомендуемую литературу, внимательно осмыслить фактический материал и сделать выводы. Студенту надлежит хорошо подготовиться, чтобы иметь возможность грамотно и полно ответить на заданные ему вопросы, суметь сделать выводы и показать значимость данной проблемы для изучаемого курса. Студенту необходимо также дать анализ той литературы, которой он воспользовался при подготовке к устному опросу на семинарском занятии.

При подготовке, студент должен правильно оценить вопрос, который он взял для выступления к семинарскому занятию. Но для того чтобы правильно и четко ответить на поставленный вопрос, необходимо правильно уметь пользоваться учебной и дополнительной литературой.

Перечень требований к любому выступлению студента примерно таков:

- связь выступления с предшествующей темой или вопросом.

- раскрытие сущности проблемы.

- методологическое значение для научной, профессиональной и практической деятельности.

Разумеется, студент не обязан строго придерживаться такого порядка изложения, но все аспекты вопроса должны быть освещены, что обеспечит выступлению необходимую полноту и завершенность. Приводимые участником семинара примеры и факты должны быть существенными, по возможности перекликаться с профилем обучения. Выступление студента должно соответствовать требованиям логики. Четкое вычленение излагаемой проблемы, ее точная формулировка, неукоснительная последовательность аргументации именно данной проблемы, без неоправданных отступлений от нее в процессе обоснования, безусловная доказательность, непротиворечивость и полнота аргументации, правильное и содержательное использование понятий и терминов.

**3.5 Методические указания для проведения мониторинга эффективности образовательного процесса по дисциплине «Психология общения»**

**Вариант 1**

**Выберите один правильный ответ.**

1. Социальная составляющая человека

А) индивид

Б) личность

В) индивидуальность

Г) человек

1. Кратковременное психическое состояние, в основе которого лежит бурное эмоциональное переживание, характерно изменение сознания, нарушение волевого контроля

А) чувства

Б) стресс

В) аффект

Г) настроение

1. Феномен, при котором первое общее положительное впечатление о неизвестном человеке приводит к его переоценке

А) эффект Ореола

Б) эмпатия

В) самоподача

Г) рефлексия

1. Средства общения, использующие только речь, язык, звуки

А) формальное

Б) неформальное

В) вербальное

Г) невербальное

1. Какой вид средств преобладает в осуществлении коммуникаций

А) невербальные

Б) вербальные

1. Верно ли, что вербальные и невербальные средства общения могут не совпадать

А) да

Б) нет

1. Позиция личности по Э.Берну, при которой человек оправдывается, подчиняется, действует эмоционально

А) родитель

Б) взрослый

В) ребенок

1. Агрессия при помощи слов

А) негативизм

Б) раздражение

В) вербальная агрессия

1. Средства общения, использующие жесты, мимику, пантомимику

А) вербальные

Б) невербальные

1. Человек с выраженной тенденцией к лидерству, легко завязывают контакты, любят быть в центре внимания

А) экстраверт

Б) интроверт

1. «Говорящий» в процессе общения

А) коммуникатор

Б) реципиент

1. Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации

А) обратная связь

Б) рефлексия

В) коммуникативный барьер

1. Позиция личности по Э.Берну, которая воспитывает, приказывает

А) ребенок

Б) взрослый

В) родитель

1. Стратегия взаимодействия, при которой человек ориентирован на свои цели, не обращая внимание на цели другого

А) противодействие

Б) избегание

В) компромисс

1. Правильно ли, что активность невербального общения возрастает во время поиска слов

А) да

Б) нет

1. Агрессия с применением физической силы

А) физическая агрессия

Б) вербальная агрессия

В) подозрительность

1. Характеристика психического состояния людей, находящихся в постоянном общении при оказании профессиональной помощи.

А) «Отравление людьми»

Б) Ятрогении

В) Эмоциональное выгорание

1. Над чем нельзя шутить с больным

А) Над погодой

Б) Над особенностями профессии пациента

В) Над особенностями течения болезни

1. Эмпатия - это:

А) Склонность к повышенному настроению

Б) Склонность переживать чувство вины

В) Умение разбираться в ощущениях больных

1. Медицинский работник относится к профессии типа

А) «Человек-Человек»

Б) «Человек-Техника»

В) «Человек - Знаковая система»

Г) «Человек -Художественный образ »

**Вариант 2**

**Выберите один правильный ответ.**

1. Феномен, при котором первое общее положительное впечатление о неизвестном человеке приводит к его переоценке

А) эффект Ореола

Б) эмпатия

В) самоподача

Г) рефлексия

1. Над чем нельзя шутить с больным

А) Над погодой

Б) Над особенностями профессии пациента

В) Над особенностями течения болезни

1. Стратегия взаимодействия, при которой человек ориентирован на свои цели, не обращая внимание на цели другого

А) противодействие

Б) избегание

В) компромисс

1. Характеристика психического состояния людей, находящихся в постоянном общении при оказании профессиональной помощи.

А) «Отравление людьми»

Б) Ятрогении

В) Эмоциональное выгорание

1. Правильно ли, что активность невербального общения возрастает во время поиска слов

А) да

Б) нет

1. Эмпатия - это:

А) Склонность к повышенному настроению

Б) Склонность переживать чувство вины

В) Умение разбираться в ощущениях больных

1. Средства общения, использующие только речь, язык, звуки

А) формальное

Б) неформальное

В) вербальное

Г) невербальное

1. Позиция личности по Э.Берну, при которой человек оправдывается, подчиняется, действует эмоционально

А) родитель

Б) взрослый

В) ребенок

1. Социальная составляющая человека

А) индивид

Б) личность

В) индивидуальность

Г) человек

1. Кратковременное психическое состояние, в основе которого лежит бурное эмоциональное переживание, характерно изменение сознания, нарушение волевого контроля

А) чувства Б) стресс

В) аффект

Г) настроение

1. Агрессия при помощи слов

А) негативизм

Б) раздражение

В) вербальная агрессия

1. «Говорящий» в процессе общения

А) коммуникатор

Б) реципиент

1. Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации

А) обратная связь

Б) рефлексия

В) коммуникативный барьер

1. Средства общения, использующие жесты, мимику, пантомимику

А) вербальные

Б) невербальные

1. Человек с выраженной тенденцией к лидерству, легко завязывают контакты, любят быть в центре внимания

А) экстраверт

Б) интроверт

1. Позиция личности по Э.Берну, которая воспитывает, приказывает

А) ребенок

Б) взрослый

В) родитель

1. Агрессия с применением физической силы

А) физическая агрессия

Б) вербальная агрессия

В) подозрительность

1. Медицинский работник относится к профессии типа

А) «Человек-Человек»

Б) «Человек-Техника»

В) «Человек - Знаковая система»

Г) «Человек -Художественный образ »

19 Какой вид средств преобладает в осуществлении коммуникаций

А) невербальные

Б) вербальные

20. Верно ли, что вербальные и невербальные средства общения могут не совпадать

А) да

Б) нет

Эталоны ответов

2 вариант

1 вариант

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Б | 1. А |
| 2. В | 2. В |
| 3. А | 3. А |
| 4. В | 4. В |
| 5. А | 5. А |
| 6. А | 6. В |
| 7. В | 7. В |
| 8. В | 8. В |
| 9. Б | 9. Б |
| 10. А | 10. В |
| 11. А | 11. В |
| 12. В | 12. А |
| 13. В | 13. В |
| 14. А | 14. Б |
| 15. А | 15. А |
| 16. А | 16. В |
| 17. В | 17. А |
| 18. В | 18. А |
| 19. В | 19. А |
| 20. А | 20. А |

1. **КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

**Контрольная работа для дифференцированного зачета**

**по дисциплине «Психология общения» с эталонами ответов**

**Вариант 1**

**Верны или неверны следующие утверждения:**

1. Процесс общения людей друг с другом посредством языка называется речью

А) Верно

Б) Неверно

1. Мысль существует в языке, выражается в слове.

А) Верно

Б) Неверно

1. Общение мало влияет на формирование личности

А) Верно

Б) Неверно

**Выберите один правильный ответ.**

1. Социальная составляющая человека

А) индивид

Б) личность

В) индивидуальность

Г) человек

1. Кратковременное психическое состояние, в основе которого лежит бурное эмоциональное переживание, характерно изменение сознания, нарушение волевого контроля

А) чувства

Б) стресс

В) аффект

Г) настроение

1. Феномен, при котором первое общее положительное впечатление о неизвестном человеке приводит к его переоценке

А) эффект Ореола

Б) эмпатия

В) самоподача

Г) рефлексия

1. Средства общения, использующие только речь, язык, звуки

А) формальное

Б) неформальное

В) вербальное

Г) невербальное

1. Какой вид средств преобладает в осуществлении коммуникаций

А) невербальные

Б) вербальные

1. Верно ли, что вербальные и невербальные средства общения могут не совпадать

А) да

Б) нет

1. Позиция личности по Э.Берну, при которой человек оправдывается, подчиняется, действует эмоционально

А) родитель

Б) взрослый

В) ребенок

1. Стратегия взаимодействия, где максимально достигаются цели обоих сторон

А) избегание

Б) противодействие

В) сотрудничество

1. Агрессия при помощи слов

А) негативизм

Б) раздражение

В) вербальная агрессия

1. Средства общения, использующие жесты, мимику, пантомимику

А) вербальные

Б) невербальные

1. Неблагоприятное влияние одних больных на других в процессе лечения

А) Ятрогении

Б) Эгогении

В) Эгротогении

1. Осложнение заболевания, обусловленное неосторожными высказываниями или действиями медицинского работника, оказавшими на больного отрицательное влияние

А) Соматогения

Б) Психогения

В) Ятрогения

1. Ситуация, в которой происходит прекращение связи человека (ребенка) с его социальной средой

А) Сепарация

Б) Изоляция

В) Миелогении

1. Умение поставить себя на место другого человека, вчувствоваться в его мир переживаний

А) рефлексия

Б) идентификация

В) эмпатия

Г) самооценка

1. Сторона общения, которая состоит в обмене информацией между людьми

А) коммуникативная

Б) перцептивная

В) интерактивная

Г) общая

1. Вид коммуникативного барьера, связанный с нарушением речи, слуха, зрения

А) фонетическое непонимание

Б) семантическое непонимание

В) стилистическое непонимание

Г) ролевое непонимание

1. Человек с выраженной тенденцией к лидерству, легко завязывают контакты, любят быть в центре внимания

А) экстраверт

Б) интроверт

1. «Говорящий» в процессе общения

А) коммуникатор

Б) реципиент

1. Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации

А) обратная связь

Б) рефлексия

В) коммуникативный барьер

1. Позиция личности по Э.Берну, которая воспитывает, приказывает

А) ребенок

Б) взрослый

В) родитель

1. Стратегия взаимодействия, при которой человек ориентирован на свои цели, не обращая внимание на цели другого

А) противодействие

Б) избегание

В) компромисс

1. Правильно ли, что активность невербального общения возрастает во время поиска слов

А) да

Б) нет

1. Агрессия с применением физической силы

А) физическая агрессия

Б) вербальная агрессия

В) подозрительность

1. Характеристика психического состояния людей, находящихся в постоянном общении при оказании профессиональной помощи.

А) «Отравление людьми»

Б) Ятрогении

В) Эмоциональное выгорание

1. Перенос на медицинского работника эмоционального отношения пациента к значимым для него людям

А) Трансфер

Б) Соматонозогнозии

В) Госпитализм

1. Над чем нельзя шутить с больным

А) Над погодой

Б) Над особенностями профессии пациента

В) Над особенностями течения болезни

1. Эмпатия - это:

А) Склонность к повышенному настроению

Б) Склонность переживать чувство вины

В) Умение разбираться в ощущениях больных

**Вариант 2**

**Верны или неверны следующие утверждения:**

1. Сознание и речь живут параллельной, независимой друг от друга жизнью.

А) Верно

Б) Неверно

1. Личностью становятся через общение.

А) Верно

Б) Неверно

1. Через систему невербальных знаков транслируется информация о чувствах, испытываемых людьми в процессе общения.

А) Верно

Б) Неверно

**Выберите один правильный ответ.**

1. Агрессия при помощи слов

А) негативизм

Б) раздражение

В) вербальная агрессия

1. Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации

А) обратная связь

Б) рефлексия

В) коммуникативный барьер

1. Позиция личности по Э.Берну, которая воспитывает, приказывает

А) ребенок

Б) взрослый

В) родитель

1. Средства общения, использующие жесты, мимику, пантомимику

А) вербальные

Б) невербальные

1. Феномен, при котором первое общее положительное впечатление о неизвестном человеке приводит к его переоценке

А) эффект Ореола

Б) эмпатия

В) самоподача

Г) рефлексия

1. Верно ли, что вербальные и невербальные средства общения могут не совпадать

А) да

Б) нет

1. Ситуация, в которой происходит прекращение связи человека (ребенка) с его социальной средой

А) Сепарация

Б) Изоляция

В) Миелогении

1. Умение поставить себя на место другого человека, вчувствоваться в его мир переживаний А) рефлексия

Б) идентификация

В) эмпатия

Г) самооценка

1. Позиция личности по Э.Берну, при которой человек оправдывается, подчиняется, действует эмоционально

А) родитель

Б) взрослый

В) ребенок

1. Стратегия взаимодействия, где максимально достигаются цели обоих сторон

А) избегание

Б) противодействие

В) сотрудничество

1. Социальная составляющая человека

А) индивид

Б) личность

В) индивидуальность

Г) человек

1. Кратковременное психическое состояние, в основе которого лежит бурное эмоциональное переживание, характерно изменение сознания, нарушение волевого контроля

А) чувства Б) стресс

В) аффект

Г) настроение

1. Неблагоприятное влияние одних больных на других в процессе лечения

А) Ятрогении

Б) Эгогении

В) Эгротогении

1. Осложнение заболевания, обусловленное неосторожными высказываниями или действиями медицинского работника, оказавшими на больного отрицательное влияние

А) Соматогения

Б) Психогения

В) Ятрогения

1. Над чем нельзя шутить с больным

А) Над погодой

Б) Над особенностями профессии пациента

В) Над особенностями течения болезни

1. Эмпатия - это:

А) Склонность к повышенному настроению

Б) Склонность переживать чувство вины

В) Умение разбираться в ощущениях больных

1. Сторона общения, которая состоит в обмене информацией между людьми

А) коммуникативная

Б) перцептивная

В) интерактивная

Г) общая

1. «Говорящий» в процессе общения

А) коммуникатор

Б) реципиент

1. Стратегия взаимодействия, при которой человек ориентирован на свои цели, не обращая внимание на цели другого

А) противодействие

Б) избегание

В) компромисс

1. Характеристика психического состояния людей, находящихся в постоянном общении при оказании профессиональной помощи.

А) «Отравление людьми»

Б) Ятрогении

В) Эмоциональное выгорание

1. Перенос на медицинского работника эмоционального отношения пациента к значимым для него людям

А) Трансфер

Б) Соматонозогнозии

В) Госпитализм

1. Средства общения, использующие только речь, язык, звуки

А) формальное

Б) неформальное

В) вербальное

Г) невербальное

1. Правильно ли, что активность невербального общения возрастает во время поиска слов

А) да

Б) нет

1. Агрессия с применением физической силы

А) физическая агрессия

Б) вербальная агрессия

В) подозрительность

1. Какой вид средств преобладает в осуществлении коммуникаций

А) невербальные

Б) вербальные

1. Вид коммуникативного барьера, связанный с нарушением речи, слуха, зрения

А) фонетическое непонимание

Б) семантическое непонимание

В) стилистическое непонимание

Г) ролевое непонимание

1. Человек с выраженной тенденцией к лидерству, легко завязывают контакты, любят быть в центре внимания

А) экстраверт

Б) интроверт

Эталоны ответов

2 вариант

1 вариант

|  |  |
| --- | --- |
| 1. А | 1. Б |
| 2. А | 2. А |
| 3. Б | 3. А |
| 4. Б | 4. В |
| 5. В | 5. В |
| 6. А | 6. В |
| 7. В | 7. Б |
| 8. А | 8. А |
| 9. А | 9. А |
| 10. В | 10. А |
| 11. В | 11. В |
| 12. В | 12. В |
| 13. Б | 13. В |
| 14. В | 14. Б |
| 15. В | 15. В |
| 16. А | 16. В |
| 17. В | 17. В |
| 18. А | 18. В |
| 19. А | 19. В |
| 20. А | 20. А |
| 21. А | 21. А |
| 22. В | 22. А |
| 23. В | 23. В |
| 24. А | 24. А |
| 25. А | 25. В |
| 26. А | 26. А |
| 27. В | 27. А |
| 28. А | 28. А |
| 29. В | 29. А |
| 30. В | 30. А |

1. **ПЕРЕЧЕНЬ ПЕЧАТНЫХ ИЗДАНИЙ, ЭЛЕКТРОННЫХ ИЗДАНИЙ (ЭЛЕКТРОННЫХ РЕСУРСОВ), ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИСТОЧНИКОВ**

Основные источники:

1. Руденко, А. М., Профессиональная этика и психология делового общения : учебник / А. М. Руденко, С. И. Самыгин, ; под ред. А. М. Руденко. — Москва : КноРус, 2024. — 232 с. — ISBN 978-5-406-12826-8. — URL: https://book.ru/book/952776 — Текст : электронный.
2. Рыжиков, С. Н., Психология общения. Практикум + еПриложение : учебное пособие / С. Н. Рыжиков, Ю. М. Демидова. — Москва : КноРус, 2023. — 318 с. — ISBN 978-5-406-11823-8. — URL:
3. Столяренко, Л. Д., Социальная психология : учебное пособие / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. — Москва : КноРус, 2024. — 331 с. — ISBN 978-5-406-12375-1. — URL: https://book.ru/book/951089 — Текст : электронный.
4. Сухов, А. Н., Основы социальной психологии. : учебное пособие / А. Н. Сухов. — Москва : КноРус, 2022. — 241 с. — ISBN 978-5-406-09770-0. — URL: https://book.ru/book/— Текст : электронный.
5. Аминов, И. И., Психология общения : учебник / И. И. Аминов. — Москва : КноРус, 2024. — 256 с. — ISBN 978-5-406-11894-8. — URL: https://book.ru/book/950293— Текст : электронный.
6. Рогов, Е. И., Психология общения + еПриложение: Тесты. : учебник / Е. И. Рогов. — Москва : КноРус, 2024. — 260 с. — ISBN 978-5-406-12827-5. — URL: https://book.ru/book/952777 — Текст : электронный.
7. Руденко, А. М., Профессиональная этика и психология делового общения : учебник / А. М. Руденко, С. И. Самыгин, ; под ред. А. М. Руденко. — Москва : КноРус, 2024. — 232 с. — ISBN 978-5-406-12826-8. — URL: https://book.ru/book/952776— Текст : электронный.
8. Анцупов, А. Я., Психология делового общения и конфликтология : учебник / А. Я. Анцупов, И. Е. Жмурин, А. И. Шипилов. — Москва : КноРус, 2024. — 579 с. — ISBN 978-5-406-12691-2. — URL: https://book.ru/book/952141 — Текст : электронный.
9. Психология делового общения. Практикум : учебное пособие / Н. В. Бордовская, Е. В. Зиновьева, С. Н. Костромина [и др.] ; под ред. Н. В. Бордовской. — Москва : КноРус, 2022. — 240 с. — ISBN 978-5-406-08938-5. — URL: https://book.ru/book/ — Текст : электронный.

Дополнительные источники:

1. Психология общения : учебник / И.И. Аминов. — Москва : КноРус, 2022. — 256 с.
2. Психология общения: Учебник/ Е.И. Рогов – М.: «Кнорус», 2022 – 260с.
3. Психология делового общения: Учебное пособие / С.И. Самыгин, Л.Д. Столяренко, Н.Х. Гафиатулина – М.: «Феникс», 2020 – 298 с.
4. Психология общения: Учебное пособие/Л.Д. Столяренко, С.И. Самыгин – 7-е изд., М: «Феникс», 2021 — 318с.
5. Самыгин, С.И., Профессиональная этика и психология делового общения : учебник / С. И. Самыгин, ; под ред. А.М. Руденко. — Москва : Кно Рус, 2022 . — 232 с.

Электронные ресурсы:

1. Психологические тесты онлайн [http://psytests.org](http://psytests.org/)
2. http://psyfactor.org/ - «ПСИ-ФАКТОР"»
3. http://psychology.net.ru