



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 3. Общение как коммуникация. Вербальные и невербальные средства общения > Промежуточный тест 1

Тест начат	1/03/2023, 13:12
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:12
Прошло времени	5 сек.
Баллы	0,0/20,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Как преодолеть пассивность свою или собеседника во время беседы?

Выберите один ответ:

- Задавать уточняющие вопросы, не отмалчиваться
- Уважать желание оппонента говорить
- Стараться не перебивать собеседника
- Заранее не делать выводов

Правильный ответ: Задавать уточняющие вопросы, не отмалчиваться

Вопрос 2

Нет ответа

Балл: 1,0

Если дистанция между общающимися составляет 0,51–2 м – это дистанция

Выберите один ответ:

- интимная
- социальная
- личная
- публичная

Правильный ответ: личная

Вопрос 3

Нет ответа

Балл: 1,0

Укажите техники, которые повышают напряжение.

Выберите один или несколько ответов:

- Спокойный, уверенный темп речи
- Поиск виноватых и обвинение партнёра
- Подчеркивание различий между собой и партнёром
- Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание её
- Резкое увеличение темпа речи
- Предоставление партнёру возможности выговориться
- Подчёркивание значимости партнёра, его мнения в ваших глазах

Правильные ответы: Поиск виноватых и обвинение партнёра, Подчеркивание различий между собой и партнёром, Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание её, Резкое увеличение темпа речи

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

По скорости и громкости речи можно судить

Выберите один ответ:

- об эмоциональном состоянии человека
- об особенностях темперамента
- о степени общительности человека
- об эмоциональном состоянии человека, особенностях его темперамента и степени общительности

Правильный ответ: об эмоциональном состоянии человека, особенностях его темперамента и степени общительности

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

По данным М. Аргайла, наиболее активная жестикуляция отмечается

Выберите один ответ:

- у французов
- у финнов
- у мексиканцев
- у итальянцев

Правильный ответ: у мексиканцев

Вопрос 6

Нет ответа

Балл: 1,0

Модель речевого коммуникативного процесса, состоящую из 5 элементов, впервые предложил

Выберите один ответ:

- В. Сатир
- К. Левин
- Дж. Гриндер и Р. Бэндлер
- Г. Лассуэлл

Правильный ответ: Г. Лассуэлл

Вопрос 7

Нет ответа

Балл: 1,0

Ситуативная адаптивность и свободное владение вербальными и невербальными средствами социального поведения называется

Выберите один ответ:

- коммуникабельностью
- коммуникативной компетентностью
- общительностью
- адаптированностью

Правильный ответ: коммуникативной компетентностью

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите техники, которые снимают напряжение.

Выберите один или несколько ответов:

- Спокойный, уверенный темп речи
- Подчеркивание различий между собой и партнёром
- Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание её
- Предоставление партнёру возможности выговориться
- Подчёркивание значимости партнёра, его мнения в ваших глазах

Правильные ответы: Спокойный, уверенный темп речи, Предоставление партнёру возможности выговориться, Подчёркивание значимости партнёра, его мнения в ваших глазах

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

О чем свидетельствует покачивание и приподнимание ног и тела на носки?

Выберите один ответ:

- О неуверенности, потребности в самоутверждении
- О сильном, уравновешенном человеке
- О подготовке к активному движению, действию
- Об агрессивной установке

Правильный ответ: О неуверенности, потребности в самоутверждении

Вопрос 10

Нет ответа

Балл: 1,0

В каких культурах в общении предпочитается более свободное личное пространство и большая дистанция между партнерами?

Выберите один ответ:

- В коллективистических культурах
- В индивидуалистических культурах
- В смешанных культурах
- В азиатской культуре

Правильный ответ: В индивидуалистических культурах

Вопрос 11

Нет ответа

Балл: 1,0

Процесс расшифровки смысла сообщений и установления активной обратной связи с говорящим – это

Выберите один ответ:

- нерефлексивное слушание
- коммуникативный процесс
- рефлексивное слушание
- предупреждение барьеров общения

Правильный ответ: рефлексивное слушание

Вопрос 12

Нет ответа Балл: 1,0

Задача разговорить собеседника достигается при помощи таких техник, как

Выберите один или несколько ответов:

- вербализация
- открытые вопросы
- вербализация, ступень Б
- альтернативные вопросы

Правильные ответы: открытые вопросы, альтернативные вопросы

Вопрос 13

Нет ответа Балл: 1,0

На решение какой (-их) задачи (задач) направлены техники активного слушания?

Выберите один ответ:

- Умение разговорить
- Умение услышать
- Умение понять
- Все перечисленные ответы верные

Правильный ответ: Все перечисленные ответы верные

Вопрос 14

Нет ответа Балл: 1,0

Барьер отношения возникает вследствие

Выберите один ответ:

- дефектов речи
- разных стилей речи
- неприязни и недоверия к коммуникатору
- логического непонимания

Правильный ответ: неприязни и недоверия к коммуникатору

Вопрос 15

Нет ответа Балл: 1,0

Социальное взаимодействие между людьми посредством знаковых систем в целях передачи опыта и организации совместной деятельности – это

Выберите один ответ:

- поведение
- общение
- трансляция
- интеграция

Правильный ответ: общение

Вопрос 16

Нет ответа

Балл: 1,0

Прикосновения в процессе общения (рукопожатие, поцелуй, дотрагивание и пр.) изучает

Выберите один ответ:

- кинесика
- экстралингвистика
- проксемика
- такестика

Правильный ответ: такестика

Вопрос 17

Нет ответа

Балл: 1,0

Укажите самый эффективный процесс коммуникации.

Выберите один ответ:

- С прямой обратной связью
- Без обратной связи
- С косвенной обратной связью
- С наличием коммуникатора и реципиента

Правильный ответ: С прямой обратной связью

Вопрос 18

Нет ответа Балл: 1,0

Прием рефлексивного слушания, при котором используется собственная формулировка сообщения говорящего при помощи фраз: «Если я вас правильно понял...», «Другими словами, вы считаете...», называется

Выберите один ответ:

- резюмированием
- перефразированием
- отражением чувств
- выяснением смысла

Правильный ответ: перефразированием

Вопрос 19

Нет ответа Балл: 1,0

Все разнообразные движения руками, которые сопровождают разговор, – это

Выберите один ответ:

- мимика
- жесты
- позы
- жесты и позы

Правильный ответ: жесты

Вопрос **20**

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите вербальные сигналы, располагающие к контакту.

Выберите один или несколько ответов:

- Отчетливое приветствие
- Улыбка
- Обращение к человеку по имени
- Живое, естественно изменяющееся выражение лица
- Открытая поза

Правильные ответы: Отчетливое приветствие, Обращение к человеку по имени



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 3. Общение как коммуникация. Вербальные и невербальные средства общения > Промежуточный тест 1

Тест начат	1/03/2023, 13:12
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:13
Прошло времени	39 сек.
Баллы	0,0/20,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Неверно

Баллов: 0,0 из 1,0

Многозначность слов любого языка, когда участники общения используют различные значения слов или жаргон, может привести к возникновению

Выберите один ответ:

- фонетического барьера
- стилистического барьера
- семантического барьера
- логического барьера непонимания



Правильный ответ: семантического барьера

Вопрос 2

Нет ответа

Балл: 1,0

Прием рефлексивного слушания, при котором используется собственная формулировка сообщения говорящего при помощи фраз: «Если я вас правильно понял...», «Другими словами, вы считаете...», называется

Выберите один ответ:

- резюмированием
- перефразированием
- отражением чувств
- выяснением смысла

Правильный ответ: перефразированием

Вопрос 3

Нет ответа

Балл: 1,0

Во фразе Маугли из произведения Киплинга: «Мы с тобой одной крови, ты и я!» – заключено одно из правил позитивного общения. Укажите его.

Выберите один ответ:

- Интерес к проблемам партнёра
- Демонстрация общности интересов
- Готовность говорить на языке партнёра
- Уважение к партнёру

Правильный ответ: Демонстрация общности интересов

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите техники, которые повышают напряжение.

Выберите один или несколько ответов:

- Спокойный, уверенный темп речи
- Поиск виноватых и обвинение партнёра
- Подчеркивание различий между собой и партнёром
- Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание её
- Резкое увеличение темпа речи
- Предоставление партнёру возможности выговориться
- Подчёркивание значимости партнёра, его мнения в ваших глазах

Правильные ответы: Поиск виноватых и обвинение партнёра, Подчеркивание различий между собой и партнёром, Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание её, Резкое увеличение темпа речи

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите самый эффективный процесс коммуникации.

Выберите один ответ:

- С прямой обратной связью
- Без обратной связи
- С косвенной обратной связью
- С наличием коммуникатора и реципиента

Правильный ответ: С прямой обратной связью

Вопрос 6

Нет ответа

Балл: 1,0

Модель речевого коммуникативного процесса, состоящую из 5 элементов, впервые предложил

Выберите один ответ:

- В. Сатир
- К. Левин
- Дж. Гриндер и Р. Бэндлер
- Г. Лассуэлл

Правильный ответ: Г. Лассуэлл

Вопрос 7

Нет ответа

Балл: 1,0

Что не является правилом эффективного слушания?

Выберите один ответ:

- Перестаньте говорить
- Будьте терпеливы
- Задавайте вопросы
- Планируйте заранее беседу

Правильный ответ: Планируйте заранее беседу

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Ситуативная адаптивность и свободное владение вербальными и невербальными средствами социального поведения называется

Выберите один ответ:

- коммуникабельностью
- коммуникативной компетентностью
- общительностью
- адаптированностью

Правильный ответ: коммуникативной компетентностью

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите вербальные сигналы, располагающие к контакту.

Выберите один или несколько ответов:

- Отчетливое приветствие
- Улыбка
- Обращение к человеку по имени
- Живое, естественно изменяющееся выражение лица
- Открытая поза

Правильные ответы: Отчетливое приветствие, Обращение к человеку по имени

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

По данным М. Аргайла, наиболее активная жестикуляция отмечается

Выберите один ответ:

- у французов
- у финнов
- у мексиканцев
- у итальянцев

Правильный ответ: у мексиканцев

Вопрос 11

Нет ответа Балл: 1,0

Все разнообразные движения руками, которые сопровождают разговор, – это

Выберите один ответ:

- мимика
- жесты
- позы
- жесты и позы

Правильный ответ: жесты

Вопрос 12

Нет ответа Балл: 1,0

Социальное взаимодействие между людьми посредством знаковых систем в целях передачи опыта и организации совместной деятельности – это

Выберите один ответ:

- поведение
- общение
- трансляция
- интеграция

Правильный ответ: общение

Вопрос 13

Нет ответа Балл: 1,0

Как преодолеть пассивность свою или собеседника во время беседы?

Выберите один ответ:

- Задавать уточняющие вопросы, не отмалчиваться
- Уважать желание оппонента говорить
- Стараться не перебивать собеседника
- Заранее не делать выводов

Правильный ответ: Задавать уточняющие вопросы, не отмалчиваться

Вопрос 14

Нет ответа

Балл: 1,0

В каких культурах в общении предпочитается более свободное личное пространство и большая дистанция между партнерами?

Выберите один ответ:

- В коллективистических культурах
- В индивидуалистических культурах
- В смешанных культурах
- В азиатской культуре

Правильный ответ: В индивидуалистических культурах

Вопрос 15

Нет ответа

Балл: 1,0

О чем свидетельствует покачивание и приподнимание ног и тела на носки?

Выберите один ответ:

- О неуверенности, потребности в самоутверждении
- О сильном, уравновешенном человеке
- О подготовке к активному движению, действию
- Об агрессивной установке

Правильный ответ: О неуверенности, потребности в самоутверждении

Вопрос 16

Нет ответа Балл: 1,0

На решение какой (-их) задачи (задач) направлены техники активного слушания?

Выберите один ответ:

- Умение разговорить
- Умение услышать
- Умение понять
- Все перечисленные ответы верные

Правильный ответ: Все перечисленные ответы верные

Вопрос 17

Нет ответа Балл: 1,0

Задача разговорить собеседника достигается при помощи таких техник, как

Выберите один или несколько ответов:

- вербализация
- открытые вопросы
- вербализация, ступень Б
- альтернативные вопросы

Правильные ответы: открытые вопросы, альтернативные вопросы

Вопрос 18

Нет ответа Балл: 1,0

Если дистанция между общающимися составляет 0,51–2 м – это дистанция

Выберите один ответ:

- интимная
- социальная
- личная
- публичная

Правильный ответ: личная

Вопрос 19

Нет ответа Балл: 1,0

Барьер отношения возникает вследствие

Выберите один ответ:

- дефектов речи
- разных стилей речи
- неприязни и недоверия к коммуникатору
- логического непонимания

Правильный ответ: неприязни и недоверия к коммуникатору

Вопрос 20

Нет ответа Балл: 1,0

Как называется прием рефлексивного слушания, при котором используется такой механизм восприятия, как эмпатия: «Вы немного расстроены», «Очевидно, вы чувствуете...»?

Выберите один ответ:

- Резюмирование
- Перефразирование
- Отражение чувств
- Выяснение смысла

Правильный ответ: Отражение чувств



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 3. Общение как коммуникация. Вербальные и невербальные средства общения > Промежуточный тест 1

Тест начат	1/03/2023, 13:13
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:13
Прошло времени	4 сек.
Баллы	0,0/20,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Укажите техники, которые повышают напряжение.

Выберите один или несколько ответов:

- Спокойный, уверенный темп речи
- Поиск виноватых и обвинение партнёра
- Подчеркивание различий между собой и партнёром
- Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание её
- Резкое увеличение темпа речи
- Предоставление партнёру возможности выговориться
- Подчёркивание значимости партнёра, его мнения в ваших глазах

Правильные ответы: Поиск виноватых и обвинение партнёра, Подчеркивание различий между собой и партнёром, Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание её, Резкое увеличение темпа речи

Вопрос 2

Нет ответа Балл: 1,0

Ситуативная адаптивность и свободное владение вербальными и невербальными средствами социального поведения называется

Выберите один ответ:

- коммуникабельностью
- коммуникативной компетентностью
- общительностью
- адаптированностью

Правильный ответ: коммуникативной компетентностью

Вопрос 3

Нет ответа Балл: 1,0

Все разнообразные движения руками, которые сопровождают разговор, – это

Выберите один ответ:

- мимика
- жесты
- позы
- жесты и позы

Правильный ответ: жесты

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

Барьер отношения возникает вследствие

Выберите один ответ:

- дефектов речи
- разных стилей речи
- неприязни и недоверия к коммуникатору
- логического непонимания

Правильный ответ: неприязни и недоверия к коммуникатору

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

По скорости и громкости речи можно судить

Выберите один ответ:

- об эмоциональном состоянии человека
- об особенностях темперамента
- о степени общительности человека
- об эмоциональном состоянии человека, особенностях его темперамента и степени общительности

Правильный ответ: об эмоциональном состоянии человека, особенностях его темперамента и степени общительности

Вопрос 6

Нет ответа Балл: 1,0

Модель речевого коммуникативного процесса, состоящую из 5 элементов, впервые предложил

Выберите один ответ:

- В. Сатир
- К. Левин
- Дж. Гриндер и Р. Бэндлер
- Г. Лассуэлл

Правильный ответ: Г. Лассуэлл

Вопрос 7

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите техники, которые снимают напряжение.

Выберите один или несколько ответов:

- Спокойный, уверенный темп речи
- Подчеркивание различий между собой и партнёром
- Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание её
- Предоставление партнёру возможности выговориться
- Подчёркивание значимости партнёра, его мнения в ваших глазах

Правильные ответы: Спокойный, уверенный темп речи, Предоставление партнёру возможности выговориться, Подчёркивание значимости партнёра, его мнения в ваших глазах

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Если дистанция между общающимися составляет 0,51–2 м – это дистанция

Выберите один ответ:

- интимная
- социальная
- личная
- публичная

Правильный ответ: личная

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

По данным М. Аргайла, наиболее активная жестикуляция отмечается

Выберите один ответ:

- у французов
- у финнов
- у мексиканцев
- у итальянцев

Правильный ответ: у мексиканцев

Вопрос 10

Нет ответа

Балл: 1,0

Процесс расшифровки смысла сообщений и установления активной обратной связи с говорящим – это

Выберите один ответ:

- нерефлексивное слушание
- коммуникативный процесс
- рефлексивное слушание
- предупреждение барьеров общения

Правильный ответ: рефлексивное слушание

Вопрос 11

Нет ответа

Балл: 1,0

На решение какой (-их) задачи (задач) направлены техники активного слушания?

Выберите один ответ:

- Умение разговаривать
- Умение услышать
- Умение понять
- Все перечисленные ответы верные

Правильный ответ: Все перечисленные ответы верные

Вопрос 12

Нет ответа

Балл: 1,0

В каких культурах в общении предпочитается более свободное личное пространство и большая дистанция между партнерами?

Выберите один ответ:

- В коллективистических культурах
- В индивидуалистических культурах
- В смешанных культурах
- В азиатской культуре

Правильный ответ: В индивидуалистических культурах

Вопрос 13

Нет ответа

Балл: 1,0

Многозначность слов любого языка, когда участники общения используют различные значения слов или жаргон, может привести к возникновению

Выберите один ответ:

- фонетического барьера
- стилистического барьера
- семантического барьера
- логического барьера непонимания

Правильный ответ: семантического барьера

Вопрос 14

Нет ответа

Балл: 1,0

Что не является правилом эффективного слушания?

Выберите один ответ:

- Перестаньте говорить
- Будьте терпеливы
- Задавайте вопросы
- Планируйте заранее беседу

Правильный ответ: Планируйте заранее беседу

Вопрос 15

Нет ответа

Балл: 1,0

Во фразе Маугли из произведения Киплинга: «Мы с тобой одной крови, ты и я!» – заключено одно из правил позитивного общения. Укажите его.

Выберите один ответ:

- Интерес к проблемам партнёра
- Демонстрация общности интересов
- Готовность говорить на языке партнёра
- Уважение к партнёру

Правильный ответ: Демонстрация общности интересов

Вопрос 16

Нет ответа Балл: 1,0

Прикосновения в процессе общения (рукопожатие, поцелуй, дотрагивание и пр.) изучает

Выберите один ответ:

- кинесика
- экстралингвистика
- проксемика
- такестика

Правильный ответ: такестика

Вопрос 17

Нет ответа Балл: 1,0

Как называется прием рефлексивного слушания, при котором используется такой механизм восприятия, как эмпатия: «Вы немного расстроены», «Очевидно, вы чувствуете...»?

Выберите один ответ:

- Резюмирование
- Перефразирование
- Отражение чувств
- Выяснение смысла

Правильный ответ: Отражение чувств

Вопрос 18

Нет ответа

Балл: 1,0

Укажите вербальные сигналы, располагающие к контакту.

Выберите один или несколько ответов:

- Отчетливое приветствие
- Улыбка
- Обращение к человеку по имени
- Живое, естественно изменяющееся выражение лица
- Открытая поза

Правильные ответы: Отчетливое приветствие, Обращение к человеку по имени

Вопрос 19

Нет ответа

Балл: 1,0

Укажите самый эффективный процесс коммуникации.

Выберите один ответ:

- С прямой обратной связью
- Без обратной связи
- С косвенной обратной связью
- С наличием коммуникатора и реципиента

Правильный ответ: С прямой обратной связью

Вопрос **20**

Нет ответа Балл: 1,0

О чем свидетельствует покачивание и приподнимание ног и тела на носки?

Выберите один ответ:

- О неуверенности, потребности в самоутверждении
- О сильном, уравновешенном человеке
- О подготовке к активному движению, действию
- Об агрессивной установке

Правильный ответ: О неуверенности, потребности в самоутверждении



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 3. Общение как коммуникация. Вербальные и невербальные средства общения > Промежуточный тест 1

Тест начат	1/03/2023, 13:13
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:13
Прошло времени	4 сек.
Баллы	0,0/20,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Задача разговорить собеседника достигается при помощи таких техник, как

Выберите один или несколько ответов:

- вербализация
- открытые вопросы
- вербализация, ступень Б
- альтернативные вопросы

Правильные ответы: открытые вопросы, альтернативные вопросы

Вопрос 2

Нет ответа Балл: 1,0

Многозначность слов любого языка, когда участники общения используют различные значения слов или жаргон, может привести к возникновению

Выберите один ответ:

- фонетического барьера
- стилистического барьера
- семантического барьера
- логического барьера непонимания

Правильный ответ: семантического барьера

Вопрос 3

Нет ответа Балл: 1,0

По данным М. Аргайла, наиболее активная жестикуляция отмечается

Выберите один ответ:

- у французов
- у финнов
- у мексиканцев
- у итальянцев

Правильный ответ: у мексиканцев

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

Социальное взаимодействие между людьми посредством знаковых систем в целях передачи опыта и организации совместной деятельности – это

Выберите один ответ:

- поведение
- общение
- трансляция
- интеграция

Правильный ответ: общение

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите техники, которые снимают напряжение.

Выберите один или несколько ответов:

- Спокойный, уверенный темп речи
- Подчеркивание различий между собой и партнёром
- Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание её
- Предоставление партнёру возможности выговориться
- Подчёркивание значимости партнёра, его мнения в ваших глазах

Правильные ответы: Спокойный, уверенный темп речи, Предоставление партнёру возможности выговориться, Подчёркивание значимости партнёра, его мнения в ваших глазах

Вопрос 6

Нет ответа Балл: 1,0

Как называется прием рефлексивного слушания, при котором используется такой механизм восприятия, как эмпатия: «Вы немного расстроены», «Очевидно, вы чувствуете...»?

Выберите один ответ:

- Резюмирование
- Перефразирование
- Отражение чувств
- Выяснение смысла

Правильный ответ: Отражение чувств

Вопрос 7

Нет ответа Балл: 1,0

Прикосновения в процессе общения (рукопожатие, поцелуй, дотрагивание и пр.) изучает

Выберите один ответ:

- кинесика
- экстралингвистика
- проксемика
- такестика

Правильный ответ: такестика

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Процесс расшифровки смысла сообщений и установления активной обратной связи с говорящим – это

Выберите один ответ:

- нерефлексивное слушание
- коммуникативный процесс
- рефлексивное слушание
- предупреждение барьеров общения

Правильный ответ: рефлексивное слушание

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

В каких культурах в общении предпочитается более свободное личное пространство и большая дистанция между партнерами?

Выберите один ответ:

- В коллективистических культурах
- В индивидуалистических культурах
- В смешанных культурах
- В азиатской культуре

Правильный ответ: В индивидуалистических культурах

Вопрос 10

Нет ответа

Балл: 1,0

Все разнообразные движения руками, которые сопровождают разговор, – это

Выберите один ответ:

- мимика
- жесты
- позы
- жесты и позы

Правильный ответ: жесты

Вопрос 11

Нет ответа

Балл: 1,0

Модель речевого коммуникативного процесса, состоящую из 5 элементов, впервые предложил

Выберите один ответ:

- В. Сатир
- К. Левин
- Дж. Гриндер и Р. Бэндлер
- Г. Лассуэлл

Правильный ответ: Г. Лассуэлл

Вопрос 12

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите самый эффективный процесс коммуникации.

Выберите один ответ:

- С прямой обратной связью
- Без обратной связи
- С косвенной обратной связью
- С наличием коммуникатора и реципиента

Правильный ответ: С прямой обратной связью

Вопрос 13

Нет ответа Балл: 1,0

Прием рефлексивного слушания, при котором используется собственная формулировка сообщения говорящего при помощи фраз: «Если я вас правильно понял...», «Другими словами, вы считаете...», называется

Выберите один ответ:

- резюмированием
- перефразированием
- отражением чувств
- выяснением смысла

Правильный ответ: перефразированием

Вопрос 14

Нет ответа Балл: 1,0

Что не является правилом эффективного слушания?

Выберите один ответ:

- Перестаньте говорить
- Будьте терпеливы
- Задавайте вопросы
- Планируйте заранее беседу

Правильный ответ: Планируйте заранее беседу

Вопрос 15

Нет ответа Балл: 1,0

Во фразе Маугли из произведения Киплинга: «Мы с тобой одной крови, ты и я!» – заключено одно из правил позитивного общения. Укажите его.

Выберите один ответ:

- Интерес к проблемам партнёра
- Демонстрация общности интересов
- Готовность говорить на языке партнёра
- Уважение к партнёру

Правильный ответ: Демонстрация общности интересов

Вопрос 16

Нет ответа Балл: 1,0

Ситуативная адаптивность и свободное владение вербальными и невербальными средствами социального поведения называется

Выберите один ответ:

- коммуникабельностью
- коммуникативной компетентностью
- общительностью
- адаптированностью

Правильный ответ: коммуникативной компетентностью

Вопрос 17

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите вербальные сигналы, располагающие к контакту.

Выберите один или несколько ответов:

- Отчетливое приветствие
- Улыбка
- Обращение к человеку по имени
- Живое, естественно изменяющееся выражение лица
- Открытая поза

Правильные ответы: Отчетливое приветствие, Обращение к человеку по имени

Вопрос 18

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите техники, которые повышают напряжение.

Выберите один или несколько ответов:

- Спокойный, уверенный темп речи
- Поиск виноватых и обвинение партнёра
- Подчеркивание различий между собой и партнёром
- Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание её
- Резкое увеличение темпа речи
- Предоставление партнёру возможности выговориться
- Подчёркивание значимости партнёра, его мнения в ваших глазах

Правильные ответы: Поиск виноватых и обвинение партнёра, Подчеркивание различий между собой и партнёром, Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание её, Резкое увеличение темпа речи

Вопрос 19

Нет ответа Балл: 1,0

Как преодолеть пассивность свою или собеседника во время беседы?

Выберите один ответ:

- Задавать уточняющие вопросы, не отмалчиваться
- Уважать желание оппонента говорить
- Стараться не перебивать собеседника
- Заранее не делать выводов

Правильный ответ: Задавать уточняющие вопросы, не отмалчиваться

Вопрос **20**

Нет ответа Балл: 1,0

По скорости и громкости речи можно судить

Выберите один ответ:

- об эмоциональном состоянии человека
- об особенностях темперамента
- о степени общительности человека
- об эмоциональном состоянии человека, особенностях его темперамента и степени общительности

Правильный ответ: об эмоциональном состоянии человека, особенностях его темперамента и степени общительности



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 3. Общение как коммуникация. Вербальные и невербальные средства общения > Промежуточный тест 1

Тест начат	1/03/2023, 13:13
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:13
Прошло времени	5 сек.
Баллы	0,0/20,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Что не является правилом эффективного слушания?

Выберите один ответ:

- Перестаньте говорить
- Будьте терпеливы
- Задавайте вопросы
- Планируйте заранее беседу

Правильный ответ: Планируйте заранее беседу

Вопрос 2

Нет ответа

Балл: 1,0

Процесс расшифровки смысла сообщений и установления активной обратной связи с говорящим – это

Выберите один ответ:

- нерефлексивное слушание
- коммуникативный процесс
- рефлексивное слушание
- предупреждение барьеров общения

Правильный ответ: рефлексивное слушание

Вопрос 3

Нет ответа

Балл: 1,0

Все разнообразные движения руками, которые сопровождают разговор, – это

Выберите один ответ:

- мимика
- жесты
- позы
- жесты и позы

Правильный ответ: жесты

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

Как называется прием рефлексивного слушания, при котором используется такой механизм восприятия, как эмпатия: «Вы немного расстроены», «Очевидно, вы чувствуете...»?

Выберите один ответ:

- Резюмирование
- Перефразирование
- Отражение чувств
- Выяснение смысла

Правильный ответ: Отражение чувств

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

По скорости и громкости речи можно судить

Выберите один ответ:

- об эмоциональном состоянии человека
- об особенностях темперамента
- о степени общительности человека
- об эмоциональном состоянии человека, особенностях его темперамента и степени общительности

Правильный ответ: об эмоциональном состоянии человека, особенностях его темперамента и степени общительности

Вопрос 6

Нет ответа Балл: 1,0

Прикосновения в процессе общения (рукопожатие, поцелуй, дотрагивание и пр.) изучает

Выберите один ответ:

- кинесика
- экстралингвистика
- проксемика
- такестика

Правильный ответ: такестика

Вопрос 7

Нет ответа Балл: 1,0

Многозначность слов любого языка, когда участники общения используют различные значения слов или жаргон, может привести к возникновению

Выберите один ответ:

- фонетического барьера
- стилистического барьера
- семантического барьера
- логического барьера непонимания

Правильный ответ: семантического барьера

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Как преодолеть пассивность свою или собеседника во время беседы?

Выберите один ответ:

- Задавать уточняющие вопросы, не отмалчиваться
- Уважать желание оппонента говорить
- Стараться не перебивать собеседника
- Заранее не делать выводов

Правильный ответ: Задавать уточняющие вопросы, не отмалчиваться

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

Если дистанция между общающимися составляет 0,51–2 м – это дистанция

Выберите один ответ:

- интимная
- социальная
- личная
- публичная

Правильный ответ: личная

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

Задача разговорить собеседника достигается при помощи таких техник, как

Выберите один или несколько ответов:

- вербализация
- открытые вопросы
- вербализация, ступень Б
- альтернативные вопросы

Правильные ответы: открытые вопросы, альтернативные вопросы

Вопрос 11

Нет ответа Балл: 1,0

О чем свидетельствует покачивание и приподнимание ног и тела на носки?

Выберите один ответ:

- О неуверенности, потребности в самоутверждении
- О сильном, уравновешенном человеке
- О подготовке к активному движению, действию
- Об агрессивной установке

Правильный ответ: О неуверенности, потребности в самоутверждении

Вопрос 12

Нет ответа

Балл: 1,0

Укажите самый эффективный процесс коммуникации.

Выберите один ответ:

- С прямой обратной связью
- Без обратной связи
- С косвенной обратной связью
- С наличием коммуникатора и реципиента

Правильный ответ: С прямой обратной связью

Вопрос 13

Нет ответа

Балл: 1,0

Социальное взаимодействие между людьми посредством знаковых систем в целях передачи опыта и организации совместной деятельности – это

Выберите один ответ:

- поведение
- общение
- трансляция
- интеграция

Правильный ответ: общение

Вопрос 14

Нет ответа Балл: 1,0

Прием рефлексивного слушания, при котором используется собственная формулировка сообщения говорящего при помощи фраз: «Если я вас правильно понял...», «Другими словами, вы считаете...», называется

Выберите один ответ:

- резюмированием
- перефразированием
- отражением чувств
- выяснением смысла

Правильный ответ: перефразированием

Вопрос 15

Нет ответа Балл: 1,0

Во фразе Маугли из произведения Киплинга: «Мы с тобой одной крови, ты и я!» – заключено одно из правил позитивного общения. Укажите его.

Выберите один ответ:

- Интерес к проблемам партнёра
- Демонстрация общности интересов
- Готовность говорить на языке партнёра
- Уважение к партнёру

Правильный ответ: Демонстрация общности интересов

Вопрос 16

Нет ответа Балл: 1,0

На решение какой (-их) задачи (задач) направлены техники активного слушания?

Выберите один ответ:

- Умение разговорить
- Умение услышать
- Умение понять
- Все перечисленные ответы верные

Правильный ответ: Все перечисленные ответы верные

Вопрос 17

Нет ответа Балл: 1,0

В каких культурах в общении предпочитается более свободное личное пространство и большая дистанция между партнерами?

Выберите один ответ:

- В коллективистических культурах
- В индивидуалистических культурах
- В смешанных культурах
- В азиатской культуре

Правильный ответ: В индивидуалистических культурах

Вопрос 18

Нет ответа

Балл: 1,0

Модель речевого коммуникативного процесса, состоящую из 5 элементов, впервые предложил

Выберите один ответ:

- В. Сатир
- К. Левин
- Дж. Гриндер и Р. Бэндлер
- Г. Лассуэлл

Правильный ответ: Г. Лассуэлл

Вопрос 19

Нет ответа

Балл: 1,0

Барьер отношения возникает вследствие

Выберите один ответ:

- дефектов речи
- разных стилей речи
- неприязни и недоверия к коммуникатору
- логического непонимания

Правильный ответ: неприязни и недоверия к коммуникатору

Вопрос 20

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите техники, которые снимают напряжение.

Выберите один или несколько ответов:

- Спокойный, уверенный темп речи
- Подчеркивание различий между собой и партнёром
- Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание её
- Предоставление партнёру возможности выговориться
- Подчёркивание значимости партнёра, его мнения в ваших глазах

Правильные ответы: Спокойный, уверенный темп речи, Предоставление партнёру возможности выговориться, Подчёркивание значимости партнёра, его мнения в ваших глазах



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 4. Установление взаимоотношений. Общение как восприятие и понимание партнера > Промежуточный тест 2

Тест начат	1/03/2023, 13:18
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:18
Прошло времени	4 сек.
Баллы	0,0/10,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

В основе аттракции лежит

Выберите один ответ:

- процесс, включающий в себя выработку единой стратегии взаимодействия, коммуникацию и понимание другого человека
- восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретация и прогнозирование на этой основе его поступков
- речь, которая дополняется не только экспрессивными реакциями поведения, но и его семантикой, т. е. смыслом поступков
- форма познания другого человека, основанная на формировании устойчивого позитивного чувства к нему

Правильный ответ: форма познания другого человека, основанная на формировании устойчивого позитивного чувства к нему

Вопрос 2

Нет ответа

Балл: 1,0

Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект

Выберите один ответ:

- незавершенного действия
- бумеранга
- новизны
- ореола

Правильный ответ: ореола

Вопрос 3

Нет ответа

Балл: 1,0

Социальную перцепцию определяют как

Выберите один ответ:

- процесс, включающий в себя выработку единой стратегии взаимодействия, коммуникацию и понимание другого человека
- восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков
- речь, которая дополняется не только экспрессивными реакциями поведения, но и его семантикой, т. е. смыслом поступков
- форму познания другого человека, основанную на формировании устойчивого позитивного чувства к нему

Правильный ответ: восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

При восприятии людьми друг друга значение имеет определенный порядок поступления информации о человеке для формирования представления о нем. Так, по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация. Это эффект

Выберите один ответ:

- края
- первичности
- ореола
- новизны

Правильный ответ: первичности

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

На формирование аттракции оказывает (-ют) наибольшее влияние

Выберите один ответ:

- совместная деятельность
- помогающее поведение
- сходство характеристик общающихся
- сходство ситуации, в которой находятся партнеры
- совместная деятельность, помогающее поведение, сходство характеристик общающихся и сходство ситуации, в которой находятся партнеры

Правильный ответ: совместная деятельность, помогающее поведение, сходство характеристик общающихся и сходство ситуации, в которой находятся партнеры

Вопрос 6

Нет ответа Балл: 1,0

Что из нижеперечисленного является фундаментальной ошибкой каузальной атрибуции?

Выберите один ответ:

- Тенденция переоценивать роль личностных факторов и недооценивать влияние ситуационных факторов
- Ошибка неравных возможностей ролевого поведения
- Игнорирование информационной ценности неслучившегося
- Тенденция переоценивать роль ситуационных факторов и недооценивать влияние личностных факторов

Правильный ответ: Тенденция переоценивать роль личностных факторов и недооценивать влияние ситуационных факторов

Вопрос 7

Нет ответа Балл: 1,0

Как называется процесс восприятия целостного образа партнера по общению?

Выберите один ответ:

- Образ личности
- Внешние признаки человека
- Социальная перцепция
- Паралингвистические средства общения

Правильный ответ: Социальная перцепция

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Приписывание сходных, устойчивых характеристик всем членам какой-либо социальной группы (возрастной, половой, профессиональной) без достаточного осознания различий между ними – это

Выберите один ответ:

- стереотипизация
- обобщение
- идентификация
- проецирование

Правильный ответ: стереотипизация

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это

Выберите один ответ:

- аттракция
- аффилиация
- гипноз
- эффект привлекательности

Правильный ответ: аттракция

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

Перцептивная сторона общения включает в себя

Выберите один ответ:

- проявление тревожности
- демонстрацию своего поведения и самопрезентацию
- процесс формирования образа другого человека
- взаимодействие и обмен информацией между людьми

Правильный ответ: процесс формирования образа другого человека



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 4. Установление взаимоотношений. Общение как восприятие и понимание партнера > Промежуточный тест 2

Тест начат	1/03/2023, 13:18
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:19
Прошло времени	3 сек.
Баллы	0,0/10,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Что из нижеперечисленного является фундаментальной ошибкой каузальной атрибуции?

Выберите один ответ:

- Тенденция переоценивать роль личностных факторов и недооценивать влияние ситуационных факторов
- Ошибка неравных возможностей ролевого поведения
- Игнорирование информационной ценности неслучившегося
- Тенденция переоценивать роль ситуационных факторов и недооценивать влияние личностных факторов

Правильный ответ: Тенденция переоценивать роль личностных факторов и недооценивать влияние ситуационных факторов

Вопрос 2

Нет ответа Балл: 1,0

Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это

Выберите один ответ:

- аттракция
- аффилиация
- гипноз
- эффект привлекательности

Правильный ответ: аттракция

Вопрос 3

Нет ответа Балл: 1,0

При обстоятельственной атрибуции люди склонны

Выберите один ответ:

- видеть причину случившегося в предмете, на который было направлено действие, или в самом пострадавшем
- находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку
- винить обстоятельства, не утруждая себя поисками конкретного виновника
- объективно оценивать ситуацию, взвешивая ситуационные и личностные факторы

Правильный ответ: винить обстоятельства, не утруждая себя поисками конкретного виновника

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

В основе аттракции лежит

Выберите один ответ:

- процесс, включающий в себя выработку единой стратегии взаимодействия, коммуникацию и понимание другого человека
- восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретация и прогнозирование на этой основе его поступков
- речь, которая дополняется не только экспрессивными реакциями поведения, но и его семантикой, т. е. смыслом поступков
- форма познания другого человека, основанная на формировании устойчивого позитивного чувства к нему

Правильный ответ: форма познания другого человека, основанная на формировании устойчивого позитивного чувства к нему

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

На формирование аттракции оказывает (-ют) наибольшее влияние

Выберите один ответ:

- совместная деятельность
- помогающее поведение
- сходство характеристик общающихся
- сходство ситуации, в которой находятся партнеры
- совместная деятельность, помогающее поведение, сходство характеристик общающихся и сходство ситуации, в которой находятся партнеры

Правильный ответ: совместная деятельность, помогающее поведение, сходство характеристик общающихся и сходство ситуации, в которой находятся партнеры

Вопрос 6

Нет ответа Балл: 1,0

Рефлексия – это

Выберите один ответ:

- механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению
- механизм интерпретации поступков и чувств другого человека
- стремление к выяснению причин поведения субъекта
- форма познания другого человека, основанная на формировании устойчивого позитивного чувства к нему

Правильный ответ: механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению

Вопрос 7

Нет ответа Балл: 1,0

То, как индивид объясняет поведение людей (или своё собственное) и его причины, обозначается термином

Выберите один ответ:

- локус контроля
- каузальная атрибуция
- аттракция
- проекция

Правильный ответ: каузальная атрибуция

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

При стимульной атрибуции человек склонен

Выберите один ответ:

- видеть причину случившегося в предмете, на который было направлено действие, или в самом пострадавшем
- находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку
- винить обстоятельства, не утруждая себя поисками конкретного виновника
- объективно оценивать ситуацию, взвешивая ситуационные и личностные факторы

Правильный ответ: видеть причину случившегося в предмете, на который было направлено действие, или в самом пострадавшем

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

Социальную перцепцию определяют как

Выберите один ответ:

- процесс, включающий в себя выработку единой стратегии взаимодействия, коммуникацию и понимание другого человека
- восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков
- речь, которая дополняется не только экспрессивными реакциями поведения, но и его семантикой, т. е. смыслом поступков
- форму познания другого человека, основанную на формировании устойчивого позитивного чувства к нему

Правильный ответ: восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

Приписывание сходных, устойчивых характеристик всем членам какой-либо социальной группы (возрастной, половой, профессиональной) без достаточного осознания различий между ними – это

Выберите один ответ:

- стереотипизация
- обобщение
- идентификация
- проецирование

Правильный ответ: стереотипизация



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 4. Установление взаимоотношений. Общение как восприятие и понимание партнера > Промежуточный тест 2

Тест начат	1/03/2023, 13:19
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:19
Прошло времени	5 сек.
Баллы	0,0/10,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Приписывание сходных, устойчивых характеристик всем членам какой-либо социальной группы (возрастной, половой, профессиональной) без достаточного осознания различий между ними – это

Выберите один ответ:

- стереотипизация
- обобщение
- идентификация
- проецирование

Правильный ответ: стереотипизация

Вопрос 2

Нет ответа Балл: 1,0

При стимульной атрибуции человек склонен

Выберите один ответ:

- видеть причину случившегося в предмете, на который было направлено действие, или в самом пострадавшем
- находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку
- винить обстоятельства, не утруждая себя поисками конкретного виновника
- объективно оценивать ситуацию, взвешивая ситуационные и личностные факторы

Правильный ответ: видеть причину случившегося в предмете, на который было направлено действие, или в самом пострадавшем

Вопрос 3

Нет ответа Балл: 1,0

Социальную перцепцию определяют как

Выберите один ответ:

- процесс, включающий в себя выработку единой стратегии взаимодействия, коммуникацию и понимание другого человека
- восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков
- речь, которая дополняется не только экспрессивными реакциями поведения, но и его семантикой, т. е. смыслом поступков
- форму познания другого человека, основанную на формировании устойчивого позитивного чувства к нему

Правильный ответ: восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект

Выберите один ответ:

- незавершенного действия
- бумеранга
- новизны
- ореола

Правильный ответ: ореола

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

При обстоятельственной атрибуции люди склонны

Выберите один ответ:

- видеть причину случившегося в предмете, на который было направлено действие, или в самом пострадавшем
- находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку
- винить обстоятельства, не утруждая себя поисками конкретного виновника
- объективно оценивать ситуацию, взвешивая ситуационные и личностные факторы

Правильный ответ: винить обстоятельства, не утруждая себя поисками конкретного виновника

Вопрос 6

Нет ответа

Балл: 1,0

Как называется процесс восприятия целостного образа партнера по общению?

Выберите один ответ:

- Образ личности
- Внешние признаки человека
- Социальная перцепция
- Паралингвистические средства общения

Правильный ответ: Социальная перцепция

Вопрос 7

Нет ответа

Балл: 1,0

Перцептивная сторона общения включает в себя

Выберите один ответ:

- проявление тревожности
- демонстрацию своего поведения и самопрезентацию
- процесс формирования образа другого человека
- взаимодействие и обмен информацией между людьми

Правильный ответ: процесс формирования образа другого человека

Вопрос 8

Нет ответа

Балл: 1,0

При восприятии людьми друг друга значение имеет определенный порядок поступления информации о человеке для формирования представления о нем. Так, по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация. Это эффект

Выберите один ответ:

- края
- первичности
- ореола
- новизны

Правильный ответ: первичности

Вопрос 9

Нет ответа

Балл: 1,0

То, как индивид объясняет поведение людей (или своё собственное) и его причины, обозначается термином

Выберите один ответ:

- локус контроля
- каузальная атрибуция
- аттракция
- проекция

Правильный ответ: каузальная атрибуция

Вопрос 10

Нет ответа

Балл: 1,0

Рефлексия – это

Выберите один ответ:

- механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению
- механизм интерпретации поступков и чувств другого человека
- стремление к выяснению причин поведения субъекта
- форма познания другого человека, основанная на формировании устойчивого позитивного чувства к нему

Правильный ответ: механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 5. Общение как взаимодействие. Конфликты и пути их разрешения > Промежуточный тест 3

Тест начат	1/03/2023, 13:19
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:19
Прошло времени	5 сек.
Баллы	0,0/10,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Трезво оценивает, логично мыслит, владеет собой – это характерно для человека с эго-состоянием

Выберите один ответ:

- «я»-родитель
- «я»-дитя
- «я»-взрослый
- «я»-мужчина

Правильный ответ: «я»-взрослый

Вопрос 2

Нет ответа Балл: 1,0

Зависимость размера индивидуального вклада в общее дело от количества участников описывается при помощи

Выберите один ответ:

- эффекта социальной фасилитации
- эффекта социальной ингибиции
- эффекта Рингельмана
- эффекта социальной фрустрации

Правильный ответ: эффекта Рингельмана

Вопрос 3

Нет ответа Балл: 1,0

Что оказывает наибольшее влияние на психологическую совместимость между людьми на первом этапе взаимодействия?

Выберите один ответ:

- Различия в темпераментах
- Сходство в темпераментах
- Высокая потребность в общении
- Сходство в интеллекте

Правильный ответ: Высокая потребность в общении

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

Учит, направляет, оценивает, осуждает, опекает, покровительствует – это характерно для человека с эго-состоянием

Выберите один ответ:

- «я»-родитель
- «я»-взрослый
- «я»-дитя
- «я»-мужчина

Правильный ответ: «я»-родитель

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

Положение о том, что человеческая деятельность осуществляется на основании значений, которые люди придают предметам и событиям, является основой

Выберите один ответ:

- психоаналитической теории взаимодействия (З. Фрейд, К. Хорни)
- теории социальной связи Я. Щепаньского
- теории символического интеракционизма Г. Блюмера
- теории социального обмена Дж. Хоманса
- фрустрационной теории Дж. Долларда

Правильный ответ: теории символического интеракционизма Г. Блюмера

Вопрос 6

Нет ответа Балл: 1,0

Какой вид трансакции может указывать на конфликт?

Выберите один ответ:

- Дополнительная
- Двойная
- Пересекающаяся
- Угловая

Правильный ответ: Пересекающаяся

Вопрос 7

Нет ответа Балл: 1,0

Межличностное взаимодействие определяется в основном представлениями, усвоенными в раннем детстве. Это положение раскрывает

Выберите один ответ:

- психоаналитическая теория взаимодействия (З. Фрейд, К. Хорни)
- теория социальной связи Я. Щепаньского
- теория социального обмена Дж. Хоманса
- фрустрационная теория Дж. Долларда

Правильный ответ: психоаналитическая теория взаимодействия (З. Фрейд, К. Хорни)

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Нарушение системы взаимосвязей в группе и понижение эффективности совместной деятельности связано

Выберите один ответ:

- с конструктивными функциями конфликта
- с деструктивными функциями конфликта
- с перестроечной функцией конфликта
- с последствиями конфликта

Правильный ответ: с деструктивными функциями конфликта

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

Эксперимент с феноменом социальной ингибиции впервые наглядно проиллюстрировал

Выберите один ответ:

- Дж. Хоманс
- У. Шутц
- А. Бандура
- К. Левин

Правильный ответ: К. Левин

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

Какое направление в психологии изучает жизнедеятельность личности в контексте социального взаимодействия?

Выберите один ответ:

- Психоанализ
- Бихевиоризм
- Гештальт-психология
- Интеракционизм
- Когнитивная психология

Правильный ответ: Интеракционизм



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 5. Общение как взаимодействие. Конфликты и пути их разрешения > Промежуточный тест 3

Тест начат	1/03/2023, 13:19
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:19
Прошло времени	4 сек.
Баллы	0,0/10,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Коммуникативная совместимость – это вид совместимости, возникающий на основе

Выберите один ответ:

- сходства темпераментов
- взаимопонимания, что характеризуется отсутствием напряжения, психологического дискомфорта
- различий эмоциональной сферы партнеров по общению
- различий в интересах и интеллекте

Правильный ответ: взаимопонимания, что характеризуется отсутствием напряжения, психологического дискомфорта

Вопрос 2

Нет ответа

Балл: 1,0

Положение о том, что человеческая деятельность осуществляется на основании значений, которые люди придают предметам и событиям, является основой

Выберите один ответ:

- психоаналитической теории взаимодействия (З. Фрейд, К. Хорни)
- теории социальной связи Я. Щепаньского
- теории символического интеракционизма Г. Блюмера
- теории социального обмена Дж. Хоманса
- фрустрационной теории Дж. Долларда

Правильный ответ: теории символического интеракционизма Г. Блюмера

Вопрос 3

Нет ответа

Балл: 1,0

Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т. д.), называется

Выберите один ответ:

- транзакцией
- ролевыми ожиданиями
- социальной ролью
- статусными ожиданиями

Правильный ответ: социальной ролью

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

Автором теории социального обмена является

Выберите один ответ:

- Дж. Хоманс
- У. Шутц
- А. Бандура
- К. Хорни

Правильный ответ: Дж. Хоманс

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

Наиболее авторитетный член социальной группы, неформальный руководитель, авторитет которого формируется стихийно, под влиянием эмоциональных потребностей членов группы, называется

Выберите один ответ:

- лидером
- руководителем
- вожаком
- аутсайдером

Правильный ответ: лидером

Вопрос 6

Нет ответа Балл: 1,0

Трезво оценивает, логично мыслит, владеет собой – это характерно для человека с эго-состоянием

Выберите один ответ:

- «я»-родитель
- «я»-дитя
- «я»-взрослый
- «я»-мужчина

Правильный ответ: «я»-взрослый

Вопрос 7

Нет ответа Балл: 1,0

Какое направление в психологии изучает жизнедеятельность личности в контексте социального взаимодействия?

Выберите один ответ:

- Психоанализ
- Бихевиоризм
- Гештальт-психология
- Интеракционизм
- Когнитивная психология

Правильный ответ: Интеракционизм

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Стратегия взаимодействия, при которой максимально удовлетворяются интересы обоих партнеров по общению, называется

Выберите один ответ:

- конкуренцией
- альтруизмом
- компромиссом
- сотрудничеством

Правильный ответ: сотрудничеством

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

Межличностное взаимодействие определяется в основном представлениями, усвоенными в раннем детстве. Это положение раскрывает

Выберите один ответ:

- психоаналитическая теория взаимодействия (З. Фрейд, К. Хорни)
- теория социальной связи Я. Щепаньского
- теория социального обмена Дж. Хоманса
- фрустрационная теория Дж. Долларда

Правильный ответ: психоаналитическая теория взаимодействия (З. Фрейд, К. Хорни)

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

Фасилитация возникает на основе

Выберите один ответ:

- положительных чувств субъектов взаимодействия по отношению друг к другу
- отрицательных чувств субъектов взаимодействия по отношению друг к другу
- конкуренции в совместной деятельности
- восприятия внешних признаков человека, соотнесении их с его личностными характеристиками

Правильный ответ: положительных чувств субъектов взаимодействия по отношению друг к другу



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 5. Общение как взаимодействие. Конфликты и пути их разрешения > Промежуточный тест 3

Тест начат	1/03/2023, 13:19
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:19
Прошло времени	4 сек.
Баллы	0,0/10,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Что оказывает наибольшее влияние на психологическую совместимость между людьми на первом этапе взаимодействия?

Выберите один ответ:

- Различия в темпераментах
- Сходство в темпераментах
- Высокая потребность в общении
- Сходство в интеллекте

Правильный ответ: Высокая потребность в общении

Вопрос 2

Нет ответа Балл: 1,0

Фасилитация возникает на основе

Выберите один ответ:

- положительных чувств субъектов взаимодействия по отношению друг к другу
- отрицательных чувств субъектов взаимодействия по отношению друг к другу
- конкуренции в совместной деятельности
- восприятия внешних признаков человека, соотнесении их с его личностными характеристиками

Правильный ответ: положительных чувств субъектов взаимодействия по отношению друг к другу

Вопрос 3

Нет ответа Балл: 1,0

Коммуникативная совместимость – это вид совместимости, возникающий на основе

Выберите один ответ:

- сходства темпераментов
- взаимопонимания, что характеризуется отсутствием напряжения, психологического дискомфорта
- различий эмоциональной сферы партнеров по общению
- различий в интересах и интеллекте

Правильный ответ: взаимопонимания, что характеризуется отсутствием напряжения, психологического дискомфорта

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

Учит, направляет, оценивает, осуждает, опекает, покровительствует – это характерно для человека с эго-состоянием

Выберите один ответ:

- «я»-родитель
- «я»-взрослый
- «я»-дитя
- «я»-мужчина

Правильный ответ: «я»-родитель

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

Наиболее авторитетный член социальной группы, неформальный руководитель, авторитет которого формируется стихийно, под влиянием эмоциональных потребностей членов группы, называется

Выберите один ответ:

- лидером
- руководителем
- вожаком
- аутсайдером

Правильный ответ: лидером

Вопрос 6

Нет ответа

Балл: 1,0

Зависимость размера индивидуального вклада в общее дело от количества участников описывается при помощи

Выберите один ответ:

- эффекта социальной фасилитации
- эффекта социальной ингибиции
- эффекта Рингельмана
- эффекта социальной фрустрации

Правильный ответ: эффекта Рингельмана

Вопрос 7

Нет ответа

Балл: 1,0

Нарушение системы взаимосвязей в группе и понижение эффективности совместной деятельности связано

Выберите один ответ:

- с конструктивными функциями конфликта
- с деструктивными функциями конфликта
- с перестроющей функцией конфликта
- с последствиями конфликта

Правильный ответ: с деструктивными функциями конфликта

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Какой вид трансакции может указывать на конфликт?

Выберите один ответ:

- Дополнительная
- Двойная
- Пересекающаяся
- Угловая

Правильный ответ: Пересекающаяся

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

Стратегия взаимодействия, при которой максимально удовлетворяются интересы обоих партнеров по общению, называется

Выберите один ответ:

- конкуренцией
- альтруизмом
- компромиссом
- сотрудничеством

Правильный ответ: сотрудничеством

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

Эксперимент с феноменом социальной ингибции впервые наглядно проиллюстрировал

Выберите один ответ:

- Дж. Хоманс
- У. Шутц
- А. Бандура
- К. Левин

Правильный ответ: К. Левин



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 7. Деловое общение: специфика и задачи > Промежуточный тест 4

Тест начат	1/03/2023, 13:20
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:20
Прошло времени	4 сек.
Баллы	0,0/10,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

В каком жесте обычно проявляется критическая оценка со стороны собеседника?

Выберите один ответ:

- а. Руки, скрещенные на груди
- б. Указательный палец вытянут вдоль щеки, а остальные располагаются под подбородком
- с. Прикрытие рта ладонью
- d. Почесывание носа указательным и большим пальцами

Правильный ответ: Указательный палец вытянут вдоль щеки, а остальные располагаются под подбородком

Вопрос 2

Нет ответа Балл: 1,0

Какая техника является эффективной, когда партнер по общению не «удерживает» главную мысль и перескакивает с одного на другое?

Выберите один ответ:

- a. Выяснение
- b. Отражение чувств
- c. Перефразирование
- d. Резюмирование

Правильный ответ: Перефразирование

Вопрос 3

Нет ответа Балл: 1,0

Общение в широком смысле – это

Выберите один ответ:

- a. сложный многогранный процесс взаимодействия, обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания, взаимного понимания друг друга
- b. процесс, участники которого являются представителями некоторой социальной категории: люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях
- c. процесс, не предусматривающий понимания личности собеседника. Достаточно знать способ поведения, предписанный обществом
- d. процесс, обеспечивающий успех общего дела и создающий условия для сотрудничества людей

Правильный ответ: сложный многогранный процесс взаимодействия, обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания, взаимного понимания друг друга

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

Светское общение – это

Выберите один ответ:

- a. сложный многогранный процесс взаимодействия, обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания, взаимного понимания друг друга
- b. общение, участники которого являются представителями некоторой социальной категории: люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях
- c. общение, не предусматривающее понимания личности собеседника. Достаточно знать способ поведения, предписанный обществом
- d. общение, обеспечивающее успех общего дела и создающее условия для сотрудничества людей

Правильный ответ: общение, участники которого являются представителями некоторой социальной категории: люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

Что является предметом делового общения?

Выберите один ответ:

- a. Люди
- b. Взаимодействие людей
- c. Совместное дело
- d. Получаемая прибыль

Правильный ответ: Совместное дело

Вопрос 6

Нет ответа Балл: 1,0

Согласованность в работе между участниками совместной деятельности называется

Выберите один ответ:

- a. совместимостью
- b. организованностью
- c. сработанностью
- d. целенаправленностью

Правильный ответ: сработанностью

Вопрос 7

Нет ответа Балл: 1,0

Какой технике активного слушания соответствует слушание, в процессе которого слушатель стремится показать собеседнику, что он понимает его состояние (чувства, эмоции)?

Выберите один ответ:

- a. Выяснению
- b. Отражению чувств
- c. Перефразированию
- d. Резюмированию

Правильный ответ: Отражению чувств

Вопрос 8

Нет ответа

Балл: 1,0

Какая техника является наиболее эффективной при коллективном принятии решения, когда рассматриваются различные пути достижения целей и в высказываниях необходимо выделить главное и существенное?

Выберите один ответ:

- a. Выяснение
- b. Отражение чувств
- c. Перефразирование
- d. Резюмирование

Правильный ответ: Резюмирование

Вопрос 9

Нет ответа

Балл: 1,0

Коллега по работе в ходе беседы об улучшении микроклимата в коллективе старается продемонстрировать свою эрудицию, судит обо всем только на основании личных позиций и своего жизненного опыта, дает оценку всему сказанному. Такая позиция является признаком

Выберите один ответ:

- a. эффективного общения
- b. неэффективного общения
- c. продуктивного формального общения
- d. делового общения

Правильный ответ: неэффективного общения

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

Выберите из перечисленного жест, при котором собеседник оценивает информацию в процессе делового общения.

Выберите один ответ:

- a. Руки, сведенные за спину, при этом одна рука сжимает другую
- b. Почесывание подбородка
- c. Прикладывание рук к груди
- d. Сжимает руки в кулаки

Правильный ответ: Почесывание подбородка



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 7. Деловое общение: специфика и задачи > Промежуточный тест 4

Тест начат	1/03/2023, 13:20
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:20
Прошло времени	4 сек.
Баллы	0,0/10,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Деловое общение – это

Выберите один ответ:

- а. сложный многогранный процесс взаимодействия, обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания, взаимного понимания друг друга
- б. общение, участники которого являются представителями некоторой социальной категории; люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях
- в. общение, не предусматривающее понимания личности собеседника. Достаточно знать способ поведения, предписанный обществом данной социальной роли
- г. общение, обеспечивающее успех общего дела и создающее условия для сотрудничества людей

Правильный ответ: общение, обеспечивающее успех общего дела и создающее условия для сотрудничества людей

Вопрос 2

Нет ответа Балл: 1,0

Какой вид делового общения является наиболее предпочтительным в современной деловой практике?

Выберите один ответ:

- a. Деятельностное деловое общение
- b. Манипулятивное деловое общение
- c. Мотивационное деловое общение
- d. Убеждающее деловое общение
- e. Познавательное, или когнитивное, деловое общение
- f. Партнерское деловое общение

Правильный ответ: Партнерское деловое общение

Вопрос 3

Нет ответа Балл: 1,0

Достичь успеха в общении мешает «ориентация на себя». В каких позициях она выражается?

Выберите один или несколько ответов:

- a. Неспособность учитывать индивидуальные особенности восприятия собеседника
- b. Четкое выстраивание своих мыслей и постоянное отражение понимания собеседником информации
- c. Небрежность и неточность формулировок
- d. Внимание к невербальному поведению партнера
- e. Отсутствие внимания к тому, слушает ли собеседник и как реагирует на информацию
- f. Поглощенность собой, своей речью и чувствами

Правильные ответы: Отсутствие внимания к тому, слушает ли собеседник и как реагирует на информацию, Поглощенность собой, своей речью и чувствами

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

Какой технике активного слушания соответствует слушание, в процессе которого слушатель стремится показать собеседнику, что он понимает его состояние (чувства, эмоции)?

Выберите один ответ:

- a. Выяснению
- b. Отражению чувств
- c. Перефразированию
- d. Резюмированию

Правильный ответ: Отражению чувств

Вопрос 5

Нет ответа

Балл: 1,0

При какой технике в ситуациях острого эмоционального спора собеседнику показывают, что его чувства понимают?

Выберите один ответ:

- a. Выяснение
- b. Отражение чувств
- c. Перефразирование
- d. Резюмирование

Правильный ответ: Отражение чувств

Вопрос 6

Нет ответа

Балл: 1,0

Какой технике активного слушания соответствует слушание, в процессе которого подытоживаются основные мысли и идеи собеседника?

Выберите один ответ:

- a. Выяснению
- b. Отражению чувств
- c. Перефразированию
- d. Резюмированию

Правильный ответ: Резюмированию

Вопрос 7

Нет ответа Балл: 1,0

Что является предметом делового общения?

Выберите один ответ:

- a. Люди
- b. Взаимодействие людей
- c. Совместное дело
- d. Получаемая прибыль

Правильный ответ: Совместное дело

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Какая техника является эффективной, когда в беседе один из партнеров демонстрирует слабое знание обсуждаемой проблемы?

Выберите один ответ:

- a. Выяснение
- b. Отражение чувств
- c. Перефразирование
- d. Резюмирование

Правильный ответ: Выяснение

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

Ролевое общение – это

Выберите один ответ:

- a. сложный многогранный процесс взаимодействия, обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания, взаимного понимания друг друга
- b. общение, участники которого являются представителями некоторой социальной категории; люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях
- c. общение, не предусматривающее понимания личности собеседника: достаточно знать способ поведения, предписанный обществом данной социальной роли
- d. общение, обеспечивающее успех общего дела и создающее условия для сотрудничества людей

Правильный ответ: общение, не предусматривающее понимания личности собеседника: достаточно знать способ поведения, предписанный обществом данной социальной роли

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

Если партнер по общению сдвинул очки на кончик носа и взгляд устремил вверх очков, отклонился назад и указательный палец вытянул вдоль щеки, при этом остальные его пальцы располагаются под подбородком, то это означает

Выберите один ответ:

- a. желание действовать активно
- b. критическое оценивание
- c. задумчивость
- d. желание исказить информацию

Правильный ответ: критическое оценивание



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 7. Деловое общение: специфика и задачи > Промежуточный тест 4

Тест начат	1/03/2023, 13:20
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:20
Прошло времени	4 сек.
Баллы	0,0/10,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Достичь успеха в общении мешает «ориентация на себя». В каких позициях она выражается?

Выберите один или несколько ответов:

- а. Неспособность учитывать индивидуальные особенности восприятия собеседника
- b. Четкое выстраивание своих мыслей и постоянное отражение понимания собеседником информации
- c. Небрежность и неточность формулировок
- d. Внимание к невербальному поведению партнера
- e. Отсутствие внимания к тому, слушает ли собеседник и как реагирует на информацию
- f. Поглощенность собой, своей речью и чувствами

Правильные ответы: Отсутствие внимания к тому, слушает ли собеседник и как реагирует на информацию, Поглощенность собой, своей речью и чувствами

Вопрос 2

Нет ответа Балл: 1,0

При какой технике в ситуациях острого эмоционального спора собеседнику показывают, что его чувства понимают?

Выберите один ответ:

- а. Выяснение
- б. Отражение чувств
- с. Перефразирование
- d. Резюмирование

Правильный ответ: Отражение чувств

Вопрос 3

Нет ответа Балл: 1,0

Выберите из перечисленного жест, при котором собеседник оценивает информацию в процессе делового общения.

Выберите один ответ:

- а. Руки, сведенные за спину, при этом одна рука сжимает другую
- б. Почесывание подбородка
- с. Прикладывание рук к груди
- d. Сжимает руки в кулаки

Правильный ответ: Почесывание подбородка

Вопрос 4

Нет ответа

Балл: 1,0

Коллега по работе в ходе беседы об улучшении микроклимата в коллективе старается продемонстрировать свою эрудицию, судит обо всем только на основании личных позиций и своего жизненного опыта, дает оценку всему сказанному. Такая позиция является признаком

Выберите один ответ:

- a. эффективного общения
- b. неэффективного общения
- c. продуктивного формального общения
- d. делового общения

Правильный ответ: неэффективного общения

Вопрос 5

Нет ответа

Балл: 1,0

Деловое общение – это

Выберите один ответ:

- a. сложный многогранный процесс взаимодействия, обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания, взаимного понимания друг друга
- b. общение, участники которого являются представителями некоторой социальной категории; люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях
- c. общение, не предусматривающее понимания личности собеседника. Достаточно знать способ поведения, предписанный обществом данной социальной роли
- d. общение, обеспечивающее успех общего дела и создающее условия для сотрудничества людей

Правильный ответ: общение, обеспечивающее успех общего дела и создающее условия для сотрудничества людей

Вопрос 6

Нет ответа

Балл: 1,0

Светское общение – это

Выберите один ответ:

- a. сложный многогранный процесс взаимодействия, обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания, взаимного понимания друг друга
- b. общение, участники которого являются представителями некоторой социальной категории: люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях
- c. общение, не предусматривающее понимания личности собеседника. Достаточно знать способ поведения, предписанный обществом
- d. общение, обеспечивающее успех общего дела и создающее условия для сотрудничества людей

Правильный ответ: общение, участники которого являются представителями некоторой социальной категории: люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях

Вопрос 7

Нет ответа

Балл: 1,0

Какой технике активного слушания соответствует слушание, в процессе которого подытоживаются основные мысли и идеи собеседника?

Выберите один ответ:

- a. Выяснению
- b. Отражению чувств
- c. Перефразированию
- d. Резюмированию

Правильный ответ: Резюмированию

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Какая техника является наиболее эффективной при коллективном принятии решения, когда рассматриваются различные пути достижения целей и в высказываниях необходимо выделить главное и существенное?

Выберите один ответ:

- a. Выяснение
- b. Отражение чувств
- c. Перефразирование
- d. Резюмирование

Правильный ответ: Резюмирование

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

Общение в широком смысле – это

Выберите один ответ:

- a. сложный многогранный процесс взаимодействия, обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания, взаимного понимания друг друга
- b. процесс, участники которого являются представителями некоторой социальной категории: люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях
- c. процесс, не предусматривающий понимания личности собеседника. Достаточно знать способ поведения, предписанный обществом
- d. процесс, обеспечивающий успех общего дела и создающий условия для сотрудничества людей

Правильный ответ: сложный многогранный процесс взаимодействия, обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания, взаимного понимания друг друга

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

Какая техника является эффективной, когда в беседе один из партнеров демонстрирует слабое знание обсуждаемой проблемы?

Выберите один ответ:

- a. Выяснение
- b. Отражение чувств
- c. Перефразирование
- d. Резюмирование

Правильный ответ: Выяснение



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 7. Деловое общение: специфика и задачи > Промежуточный тест 4

Тест начат	1/03/2023, 13:20
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:20
Прошло времени	5 сек.
Баллы	0,0/10,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Ролевое общение – это

Выберите один ответ:

- а. сложный многогранный процесс взаимодействия, обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания, взаимного понимания друг друга
- б. общение, участники которого являются представителями некоторой социальной категории; люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях
- в. общение, не предусматривающее понимания личности собеседника: достаточно знать способ поведения, предписанный обществом данной социальной роли
- г. общение, обеспечивающее успех общего дела и создающее условия для сотрудничества людей

Правильный ответ: общение, не предусматривающее понимания личности собеседника: достаточно знать способ поведения, предписанный обществом данной социальной роли

Вопрос 2

Нет ответа Балл: 1,0

Согласованность в работе между участниками совместной деятельности называется

Выберите один ответ:

- а. совместимостью
- б. организованностью
- с. сработанностью
- d. целенаправленностью

Правильный ответ: сработанностью

Вопрос 3

Нет ответа Балл: 1,0

Коллега по работе в ходе беседы об улучшении микроклимата в коллективе старается продемонстрировать свою эрудицию, судит обо всем только на основании личных позиций и своего жизненного опыта, дает оценку всему сказанному. Такая позиция является признаком

Выберите один ответ:

- а. эффективного общения
- б. неэффективного общения
- с. продуктивного формального общения
- d. делового общения

Правильный ответ: неэффективного общения

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

В каком жесте обычно проявляется критическая оценка со стороны собеседника?

Выберите один ответ:

- a. Руки, скрещенные на груди
- b. Указательный палец вытянут вдоль щеки, а остальные располагаются под подбородком
- c. Прикрытие рта ладонью
- d. Почесывание носа указательным и большим пальцами

Правильный ответ: Указательный палец вытянут вдоль щеки, а остальные располагаются под подбородком

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

Какая техника является эффективной, когда партнер по общению не «удерживает» главную мысль и перескакивает с одного на другое?

Выберите один ответ:

- a. Выяснение
- b. Отражение чувств
- c. Перефразирование
- d. Резюмирование

Правильный ответ: Перефразирование

Вопрос 6

Нет ответа Балл: 1,0

Светское общение – это

Выберите один ответ:

- a. сложный многогранный процесс взаимодействия, обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания, взаимного понимания друг друга
- b. общение, участники которого являются представителями некоторой социальной категории: люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях
- c. общение, не предусматривающее понимания личности собеседника. Достаточно знать способ поведения, предписанный обществом
- d. общение, обеспечивающее успех общего дела и создающее условия для сотрудничества людей

Правильный ответ: общение, участники которого являются представителями некоторой социальной категории: люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях

Вопрос 7

Нет ответа Балл: 1,0

Что является предметом делового общения?

Выберите один ответ:

- a. Люди
- b. Взаимодействие людей
- c. Совместное дело
- d. Получаемая прибыль

Правильный ответ: Совместное дело

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Если партнер по общению сдвинул очки на кончик носа и взгляд устремил вверх очков, отклонился назад и указательный палец вытянул вдоль щеки, при этом остальные его пальцы располагаются под подбородком, то это означает

Выберите один ответ:

- a. желание действовать активно
- b. критическое оценивание
- c. задумчивость
- d. желание исказить информацию

Правильный ответ: критическое оценивание

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

Какой технике активного слушания соответствует слушание, в процессе которого подытоживаются основные мысли и идеи собеседника?

Выберите один ответ:

- a. Выяснению
- b. Отражению чувств
- c. Перефразированию
- d. Резюмированию

Правильный ответ: Резюмированию

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

Какой вид делового общения является наиболее предпочтительным в современной деловой практике?

Выберите один ответ:

- a. Деятельностное деловое общение
- b. Манипулятивное деловое общение
- c. Мотивационное деловое общение
- d. Убеждающее деловое общение
- e. Познавательное, или когнитивное, деловое общение
- f. Партнерское деловое общение

Правильный ответ: Партнерское деловое общение



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 9. Этикет и культура делового общения > Промежуточный тест 5

Тест начат	1/03/2023, 13:21
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:21
Прошло времени	4 сек.
Баллы	0,0/20,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Поиск решения, удовлетворяющего интересы двух сторон, – это

Выберите один ответ:

- а. сотрудничество
- б. избегание
- с. соперничество
- d. приспособление

Правильный ответ: сотрудничество

Вопрос 2

Нет ответа Балл: 1,0

На все ли деловые письма следует давать ответ?

Выберите один ответ:

- a. Нет, только на письма с положительным содержанием
- b. Только на письма, с представителями которых имеется сотрудничество
- c. Да, если ответ отрицательный или вызывает затруднения
- d. На все письма, независимо от содержания письма и вашего ответа

Правильный ответ: На все письма, независимо от содержания письма и вашего ответа

Вопрос 3

Нет ответа Балл: 1,0

Что нельзя делать во время делового телефонного разговора?

Выберите один или несколько ответов:

- a. Разговаривать с другим человеком
- b. Делать записи в блокнот
- c. Смотреть календарь
- d. Говорить громко и очень быстро
- e. Говорить ровно, сдерживать свои эмоции, не прерывать речь собеседника
- f. Жевать еду и пить
- g. Задавать проясняющие вопросы
- h. Решать сложные вопросы более 3-х минут
- i. Использовать профессиональный жаргон

Правильные ответы: Разговаривать с другим человеком, Говорить громко и очень быстро, Жевать еду и пить, Решать сложные вопросы более 3-х минут, Использовать профессиональный жаргон

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

Из предложенных характеристик стратегии поведения в конфликте выберите ту, которая по смыслу соответствует стратегии «приспособление».

Выберите один ответ:

- a. Открытая борьба за свои интересы
- b. Поиск решения, удовлетворяющего интересы двух сторон
- c. Стремление выйти из конфликта, не решая его
- d. Урегулирование разногласий через взаимные уступки
- e. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Правильный ответ: Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

Что делать, если во время вашей беседы с клиентом раздается телефонный звонок?

Выберите один или несколько ответов:

- a. Ответить на телефонный звонок
- b. Извиниться перед клиентом, снять телефонную трубку и, сославшись на занятость, попросить перезвонить
- c. Записать номер телефона звонившего и перезвонить ему сразу после беседы
- d. Попросить клиента подождать и решить вопрос со звонившим по телефону

Правильные ответы: Извиниться перед клиентом, снять телефонную трубку и, сославшись на занятость, попросить перезвонить, Записать номер телефона звонившего и перезвонить ему сразу после беседы

Вопрос 6

Нет ответа Балл: 1,0

Какая стратегия поведения позволяет выработать навыки слушания, приобрести опыт совместной работы, навыки аргументации, выработать умение сдерживать свои эмоции?

Выберите один ответ:

- a. Компромисс
- b. Сотрудничество
- c. Избегание
- d. Приспособление
- e. Соперничество

Правильный ответ: Сотрудничество

Вопрос 7

Нет ответа

Балл: 1,0

Укажите позиции правильного поведения в условиях конфликтной ситуации.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Настаивая на своем предложении, не отвергайте предложения партнера, рассматривайте все предложения и оценивайте все «за» и «против»
- b. Демонстрируйте свое превосходство
- c. Не позволяйте себе отвечать агрессией на агрессию
- d. Независимо от результата разрешения конфликта старайтесь не разрушать отношения с партнером
- e. Старайтесь как можно чаще обращать внимание на отрицательное эмоциональное состояние партнера: «Что ты злишься?», «Не надо так нервничать!»
- f. Предлагайте партнеру включать механизм идентификации: «Если бы вы были на моем месте, какие действия предприняли бы?»

Правильные ответы: Настаивая на своем предложении, не отвергайте предложения партнера, рассматривайте все предложения и оценивайте все «за» и «против», Не позволяйте себе отвечать агрессией на агрессию, Независимо от результата разрешения конфликта старайтесь не разрушать отношения с партнером

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Чего нельзя допускать в условиях конфликта?

Выберите один или несколько ответов:

- a. Преувеличивать свои заслуги
- b. Обрушивать на партнера множество претензий
- c. Исходить из добрых намерений партнера
- d. Видеть все только со своей позиции
- e. Учитывать интересы партнера по общению
- f. Открыто критически оценивать партнера

Правильные ответы: Преувеличивать свои заслуги, Обрушивать на партнера множество претензий, Видеть все только со своей позиции, Открыто критически оценивать партнера

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

От планирования каких элементов зависит успех совещания?

Выберите один или несколько ответов:

- a. Цель совещания
- b. Состав участников
- c. Повестка совещания
- d. Место проведения
- e. Время года

Правильные ответы: Цель совещания, Состав участников, Повестка совещания, Место проведения

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

Форма организованного, целенаправленного взаимодействия руководителя с коллективом посредством обмена мнениями – это

Выберите один ответ:

- а. деловой протокол
- б. пресс-конференция
- с. деловое совещание
- d. деловая беседа
- e. деловые переговоры

Правильный ответ: деловое совещание

Вопрос 11

Нет ответа Балл: 1,0

Что делать, если телефонная связь обрывается?

Выберите один ответ:

- а. Перезванивает более вежливый собеседник
- б. Не перезванивать
- с. Перезванивает инициатор разговора
- d. Перезванивает тот, кому позвонили

Правильный ответ: Перезванивает инициатор разговора

Вопрос 12

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите позиции, которые соответствуют стратегии приспособления.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Правда на вашей стороне
- b. Недостаток власти для решения проблемы желаемым способом
- c. Лучше сохранить добрые отношения с партнером, чем отстаивать свою точку зрения
- d. Открытое обсуждение проблем приведет к ухудшению ситуации
- e. Предмет разногласия неважен, случившееся не очень волнует

Правильные ответы: Недостаток власти для решения проблемы желаемым способом, Лучше сохранить добрые отношения с партнером, чем отстаивать свою точку зрения, Предмет разногласия неважен, случившееся не очень волнует

Вопрос 13

Нет ответа Балл: 1,0

Выберите обязательные правила внутриорганизационной деловой переписки.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Письмо должно быть лаконичным
- b. Письмо должно быть с подробным описанием всех деталей дела
- c. Обязательно должна проставляться дата
- d. Объем письма – не менее двух страниц машинописного текста
- e. Письмо может содержать сомнительную информацию
- f. Должна быть разборчивая подпись

Правильные ответы: Письмо должно быть лаконичным, Обязательно должна проставляться дата, Должна быть разборчивая подпись

Вопрос 14

Нет ответа Балл: 1,0

Как правильно пригласить к телефону коллегу?

Выберите один или несколько ответов:

- a. «Одну минуту» или «Сейчас»
- b. «Иван Петрович, вас!», после чего трубка передается или аккуратно кладется на стол
- c. Пригласить, громко крикнув
- d. «Грохнуть» трубкой об стол и холодным тоном произнести: «Иванова!»
- e. Попросить перезвонить еще раз, чтобы коллега смог взять трубку сам

Правильные ответы: «Одну минуту» или «Сейчас», «Иван Петрович, вас!», после чего трубка передается или аккуратно кладется на стол

Вопрос 15

Нет ответа Балл: 1,0

Из предложенных характеристик стратегии поведения в конфликте выберите ту, которая по смыслу соответствует стратегии «избегание».

Выберите один ответ:

- a. Открытая борьба за свои интересы
- b. Поиск решения, удовлетворяющего интересы двух сторон
- c. Стремление выйти из конфликта, не решая его
- d. Урегулирование разногласий через взаимные уступки
- e. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Правильный ответ: Стремление выйти из конфликта, не решая его

Вопрос 16

Нет ответа Балл: 1,0

Из предложенных характеристик стратегии поведения в конфликте выберите ту, которая по смыслу соответствует стратегии «соперничество».

Выберите один ответ:

- а. Открытая борьба за свои интересы
- б. Поиск решения, удовлетворяющего интересы двух сторон
- в. Стремление выйти из конфликта, не решая его
- г. Урегулирование разногласий через взаимные уступки
- д. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Правильный ответ: Открытая борьба за свои интересы

Вопрос 17

Нет ответа Балл: 1,0

Из предложенных характеристик стратегии поведения в конфликте выберите ту, которая по смыслу соответствует стратегии «компромисс».

Выберите один ответ:

- а. Открытая борьба за свои интересы
- б. Поиск решения, удовлетворяющего интересы двух сторон
- в. Стремление выйти из конфликта, не решая его
- г. Урегулирование разногласий через взаимные уступки
- д. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Правильный ответ: Урегулирование разногласий через взаимные уступки

Вопрос 18

Нет ответа Балл: 1,0

Специфический вид деловой коммуникации, имеющий свои правила, использующий разные способы нахождения делового решения или соглашения, отвечающего интересам обеих сторон, – это

Выберите один ответ:

- a. деловой протокол
- b. пресс-конференция
- c. деловое совещание
- d. деловая беседа
- e. деловые переговоры

Правильный ответ: деловые переговоры

Вопрос 19

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите позиции, которые соответствуют стратегии компромисса.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Одна из сторон обладает достаточной властью и авторитетом
- b. Обе стороны обладают одинаковой властью
- c. Обе стороны желают одного и того же, и удовлетворение этого желания имеет большое значение
- d. Возможность выработать временное решение, так как на выработку другого нет времени
- e. Одна из сторон считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов

Правильные ответы: Обе стороны обладают одинаковой властью, Обе стороны желают одного и того же, и удовлетворение этого желания имеет большое значение, Возможность выработать временное решение, так как на выработку другого нет времени

Вопрос 20

Нет ответа Балл: 1,0

Совещание как способ принятия решения в группе следует использовать в тех случаях, когда

Выберите один или несколько ответов:

- a. проблема является скорее сложной, чем простой
- b. желателен один вариант решения проблемы
- c. желательны несколько вариантов решения проблемы
- d. руководитель стремится утвердить авторитарный стиль управления
- e. руководитель стремится заручиться доверием и поддержкой подчиненных
- f. необходимо ответственность за решение проблемы переложить на группу

Правильные ответы: проблема является скорее сложной, чем простой, желательны несколько вариантов решения проблемы, руководитель стремится заручиться доверием и поддержкой подчиненных



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 9. Этикет и культура делового общения > Промежуточный тест 5

Тест начат	1/03/2023, 13:21
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:21
Прошло времени	5 сек.
Баллы	0,0/20,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Чего нельзя допускать в условиях конфликта?

Выберите один или несколько ответов:

- a. Преувеличивать свои заслуги
- b. Обрушивать на партнера множество претензий
- c. Исходить из добрых намерений партнера
- d. Видеть все только со своей позиции
- e. Учитывать интересы партнера по общению
- f. Открыто критически оценивать партнера

Правильные ответы: Преувеличивать свои заслуги, Обрушивать на партнера множество претензий, Видеть все только со своей позиции, Открыто критически оценивать партнера

Вопрос 2

Нет ответа Балл: 1,0

Как правильно пригласить к телефону коллегу?

Выберите один или несколько ответов:

- a. «Одну минуту» или «Сейчас»
- b. «Иван Петрович, вас!», после чего трубка передается или аккуратно кладется на стол
- c. Пригласить, громко крикнув
- d. «Грохнуть» трубкой об стол и холодным тоном произнести: «Иванова!»
- e. Попросить перезвонить еще раз, чтобы коллега смог взять трубку сам

Правильные ответы: «Одну минуту» или «Сейчас», «Иван Петрович, вас!», после чего трубка передается или аккуратно кладется на стол

Вопрос 3

Нет ответа

Балл: 1,0

Что нельзя делать во время делового телефонного разговора?

Выберите один или несколько ответов:

- a. Разговаривать с другим человеком
- b. Делать записи в блокнот
- c. Смотреть календарь
- d. Говорить громко и очень быстро
- e. Говорить ровно, сдерживать свои эмоции, не прерывать речь собеседника
- f. Жевать еду и пить
- g. Задавать проясняющие вопросы
- h. Решать сложные вопросы более 3-х минут
- i. Использовать профессиональный жаргон

Правильные ответы: Разговаривать с другим человеком, Говорить громко и очень быстро, Жевать еду и пить, Решать сложные вопросы более 3-х минут, Использовать профессиональный жаргон

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

Специфический вид деловой коммуникации, имеющий свои правила, использующий разные способы нахождения делового решения или соглашения, отвечающего интересам обеих сторон, – это

Выберите один ответ:

- a. деловой протокол
- b. пресс-конференция
- c. деловое совещание
- d. деловая беседа
- e. деловые переговоры

Правильный ответ: деловые переговоры

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

Что делать, если телефонная связь обрывается?

Выберите один ответ:

- a. Перезванивает более вежливый собеседник
- b. Не перезванивать
- c. Перезванивает инициатор разговора
- d. Перезванивает тот, кому позвонили

Правильный ответ: Перезванивает инициатор разговора

Вопрос 6

Нет ответа Балл: 1,0

Выберите обязательные правила внутриорганизационной деловой переписки.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Письмо должно быть лаконичным
- b. Письмо должно быть с подробным описанием всех деталей дела
- c. Обязательно должна проставляться дата
- d. Объем письма – не менее двух страниц машинописного текста
- e. Письмо может содержать сомнительную информацию
- f. Должна быть разборчивая подпись

Правильные ответы: Письмо должно быть лаконичным, Обязательно должна проставляться дата, Должна быть разборчивая подпись

Вопрос 7

Нет ответа Балл: 1,0

Из предложенных характеристик стратегии поведения в конфликте выберите ту, которая по смыслу соответствует стратегии «компромисс».

Выберите один ответ:

- a. Открытая борьба за свои интересы
- b. Поиск решения, удовлетворяющего интересы двух сторон
- c. Стремление выйти из конфликта, не решая его
- d. Урегулирование разногласий через взаимные уступки
- e. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Правильный ответ: Урегулирование разногласий через взаимные уступки

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Какая стратегия поведения позволяет выработать навыки слушания, приобрести опыт совместной работы, навыки аргументации, выработать умение сдерживать свои эмоции?

Выберите один ответ:

- a. Компромисс
- b. Сотрудничество
- c. Избегание
- d. Приспособление
- e. Соперничество

Правильный ответ: Сотрудничество

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

Из предложенных характеристик стратегии поведения в конфликте выберите ту, которая по смыслу соответствует стратегии «приспособление».

Выберите один ответ:

- a. Открытая борьба за свои интересы
- b. Поиск решения, удовлетворяющего интересы двух сторон
- c. Стремление выйти из конфликта, не решая его
- d. Урегулирование разногласий через взаимные уступки
- e. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Правильный ответ: Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

Поиск решения, удовлетворяющего интересы двух сторон, – это

Выберите один ответ:

- a. сотрудничество
- b. избегание
- c. соперничество
- d. приспособление

Правильный ответ: сотрудничество

Вопрос 11

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите позиции, которые соответствуют стратегии компромисса.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Одна из сторон обладает достаточной властью и авторитетом
- b. Обе стороны обладают одинаковой властью
- c. Обе стороны желают одного и того же, и удовлетворение этого желания имеет большое значение
- d. Возможность выработать временное решение, так как на выработку другого нет времени
- e. Одна из сторон считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов

Правильные ответы: Обе стороны обладают одинаковой властью, Обе стороны желают одного и того же, и удовлетворение этого желания имеет большое значение, Возможность выработать временное решение, так как на выработку другого нет времени

Вопрос 12

Нет ответа

Балл: 1,0

Из предложенных характеристик стратегии поведения в конфликте выберите ту, которая по смыслу соответствует стратегии «избегание».

Выберите один ответ:

- a. Открытая борьба за свои интересы
- b. Поиск решения, удовлетворяющего интересы двух сторон
- c. Стремление выйти из конфликта, не решая его
- d. Урегулирование разногласий через взаимные уступки
- e. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Правильный ответ: Стремление выйти из конфликта, не решая его

Вопрос 13

Нет ответа

Балл: 1,0

Форма организованного, целенаправленного взаимодействия руководителя с коллективом посредством обмена мнениями – это

Выберите один ответ:

- a. деловой протокол
- b. пресс-конференция
- c. деловое совещание
- d. деловая беседа
- e. деловые переговоры

Правильный ответ: деловое совещание

Вопрос 14

Нет ответа Балл: 1,0

От планирования каких элементов зависит успех совещания?

Выберите один или несколько ответов:

- а. Цель совещания
- b. Состав участников
- с. Повестка совещания
- d. Место проведения
- e. Время года

Правильные ответы: Цель совещания, Состав участников, Повестка совещания, Место проведения

Вопрос 15

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите позиции правильного поведения в условиях конфликтной ситуации.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Настаивая на своем предложении, не отвергайте предложения партнера, рассматривайте все предложения и оценивайте все «за» и «против»
- b. Демонстрируйте свое превосходство
- c. Не позволяйте себе отвечать агрессией на агрессию
- d. Независимо от результата разрешения конфликта старайтесь не разрушать отношения с партнером
- e. Старайтесь как можно чаще обращать внимание на отрицательное эмоциональное состояние партнера: «Что ты злишься?», «Не надо так нервничать!»
- f. Предлагайте партнеру включать механизм идентификации: «Если бы вы были на моем месте, какие действия предприняли бы?»

Правильные ответы: Настаивая на своем предложении, не отвергайте предложения партнера, рассматривайте все предложения и оценивайте все «за» и «против», Не позволяйте себе отвечать агрессией на агрессию, Независимо от результата разрешения конфликта старайтесь не разрушать отношения с партнером

Вопрос 16

Нет ответа Балл: 1,0

На все ли деловые письма следует давать ответ?

Выберите один ответ:

- a. Нет, только на письма с положительным содержанием
- b. Только на письма, с представителями которых имеется сотрудничество
- c. Да, если ответ отрицательный или вызывает затруднения
- d. На все письма, независимо от содержания письма и вашего ответа

Правильный ответ: На все письма, независимо от содержания письма и вашего ответа

Вопрос 17

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите позиции, которые соответствуют стратегии приспособления.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Правда на вашей стороне
- b. Недостаток власти для решения проблемы желаемым способом
- c. Лучше сохранить добрые отношения с партнером, чем отстаивать свою точку зрения
- d. Открытое обсуждение проблем приведет к ухудшению ситуации
- e. Предмет разногласия неважен, случившееся не очень волнует

Правильные ответы: Недостаток власти для решения проблемы желаемым способом, Лучше сохранить добрые отношения с партнером, чем отстаивать свою точку зрения, Предмет разногласия неважен, случившееся не очень волнует

Вопрос 18

Нет ответа Балл: 1,0

Из предложенных характеристик стратегии поведения в конфликте выберите ту, которая по смыслу соответствует стратегии «соперничество».

Выберите один ответ:

- a. Открытая борьба за свои интересы
- b. Поиск решения, удовлетворяющего интересы двух сторон
- c. Стремление выйти из конфликта, не решая его
- d. Урегулирование разногласий через взаимные уступки
- e. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Правильный ответ: Открытая борьба за свои интересы

Вопрос 19

Нет ответа Балл: 1,0

Что делать, если во время вашей беседы с клиентом раздается телефонный звонок?

Выберите один или несколько ответов:

- a. Ответить на телефонный звонок
- b. Извиниться перед клиентом, снять телефонную трубку и, сославшись на занятость, попросить перезвонить
- c. Записать номер телефона звонившего и перезвонить ему сразу после беседы
- d. Попросить клиента подождать и решить вопрос со звонившим по телефону

Правильные ответы: Извиниться перед клиентом, снять телефонную трубку и, сославшись на занятость, попросить перезвонить, Записать номер телефона звонившего и перезвонить ему сразу после беседы

Вопрос 20

Нет ответа Балл: 1,0

Совещание как способ принятия решения в группе следует использовать в тех случаях, когда

Выберите один или несколько ответов:

- a. проблема является скорее сложной, чем простой
- b. желателен один вариант решения проблемы
- c. желательны несколько вариантов решения проблемы
- d. руководитель стремится утвердить авторитарный стиль управления
- e. руководитель стремится заручиться доверием и поддержкой подчиненных
- f. необходимо ответственность за решение проблемы переложить на группу

Правильные ответы: проблема является скорее сложной, чем простой, желательны несколько вариантов решения проблемы, руководитель стремится заручиться доверием и поддержкой подчиненных



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 9. Этикет и культура делового общения > Промежуточный тест 5

Тест начат	1/03/2023, 13:21
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:21
Прошло времени	4 сек.
Баллы	0,0/20,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Чего нельзя допускать в условиях конфликта?

Выберите один или несколько ответов:

- a. Преувеличивать свои заслуги
- b. Обрушивать на партнера множество претензий
- c. Исходить из добрых намерений партнера
- d. Видеть все только со своей позиции
- e. Учитывать интересы партнера по общению
- f. Открыто критически оценивать партнера

Правильные ответы: Преувеличивать свои заслуги, Обрушивать на партнера множество претензий, Видеть все только со своей позиции, Открыто критически оценивать партнера

Вопрос 2

Нет ответа Балл: 1,0

Из предложенных характеристик стратегии поведения в конфликте выберите ту, которая по смыслу соответствует стратегии «компромисс».

Выберите один ответ:

- a. Открытая борьба за свои интересы
- b. Поиск решения, удовлетворяющего интересы двух сторон
- c. Стремление выйти из конфликта, не решая его
- d. Урегулирование разногласий через взаимные уступки
- e. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Правильный ответ: Урегулирование разногласий через взаимные уступки

Вопрос 3

Нет ответа Балл: 1,0

Что делать, если во время вашей беседы с клиентом раздается телефонный звонок?

Выберите один или несколько ответов:

- a. Ответить на телефонный звонок
- b. Извиниться перед клиентом, снять телефонную трубку и, сославшись на занятость, попросить перезвонить
- c. Записать номер телефона звонившего и перезвонить ему сразу после беседы
- d. Попросить клиента подождать и решить вопрос со звонившим по телефону

Правильные ответы: Извиниться перед клиентом, снять телефонную трубку и, сославшись на занятость, попросить перезвонить, Записать номер телефона звонившего и перезвонить ему сразу после беседы

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

Из предложенных характеристик стратегии поведения в конфликте выберите ту, которая по смыслу соответствует стратегии «избегание».

Выберите один ответ:

- a. Открытая борьба за свои интересы
- b. Поиск решения, удовлетворяющего интересы двух сторон
- c. Стремление выйти из конфликта, не решая его
- d. Урегулирование разногласий через взаимные уступки
- e. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Правильный ответ: Стремление выйти из конфликта, не решая его

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

Выберите обязательные правила внутриорганизационной деловой переписки.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Письмо должно быть лаконичным
- b. Письмо должно быть с подробным описанием всех деталей дела
- c. Обязательно должна проставляться дата
- d. Объем письма – не менее двух страниц машинописного текста
- e. Письмо может содержать сомнительную информацию
- f. Должна быть разборчивая подпись

Правильные ответы: Письмо должно быть лаконичным, Обязательно должна проставляться дата, Должна быть разборчивая подпись

Вопрос 6

Нет ответа Балл: 1,0

Как правильно пригласить к телефону коллегу?

Выберите один или несколько ответов:

- a. «Одну минуту» или «Сейчас»
- b. «Иван Петрович, вас!», после чего трубка передается или аккуратно кладется на стол
- c. Пригласить, громко крикнув
- d. «Грохнуть» трубкой об стол и холодным тоном произнести: «Иванова!»
- e. Попросить перезвонить еще раз, чтобы коллега смог взять трубку сам

Правильные ответы: «Одну минуту» или «Сейчас», «Иван Петрович, вас!», после чего трубка передается или аккуратно кладется на стол

Вопрос 7

Нет ответа Балл: 1,0

Что делать, если телефонная связь обрывается?

Выберите один ответ:

- a. Перезванивает более вежливый собеседник
- b. Не перезванивать
- c. Перезванивает инициатор разговора
- d. Перезванивает тот, кому позвонили

Правильный ответ: Перезванивает инициатор разговора

Вопрос 8

Нет ответа

Балл: 1,0

Поиск решения, удовлетворяющего интересы двух сторон, – это

Выберите один ответ:

- a. сотрудничество
- b. избегание
- c. соперничество
- d. приспособление

Правильный ответ: сотрудничество

Вопрос 9

Нет ответа

Балл: 1,0

На все ли деловые письма следует давать ответ?

Выберите один ответ:

- a. Нет, только на письма с положительным содержанием
- b. Только на письма, с представителями которых имеется сотрудничество
- c. Да, если ответ отрицательный или вызывает затруднения
- d. На все письма, независимо от содержания письма и вашего ответа

Правильный ответ: На все письма, независимо от содержания письма и вашего ответа

Вопрос 10

Нет ответа

Балл: 1,0

Совещание как способ принятия решения в группе следует использовать в тех случаях, когда

Выберите один или несколько ответов:

- a. проблема является скорее сложной, чем простой
- b. желателен один вариант решения проблемы
- c. желательны несколько вариантов решения проблемы
- d. руководитель стремится утвердить авторитарный стиль управления
- e. руководитель стремится заручиться доверием и поддержкой подчиненных
- f. необходимо ответственность за решение проблемы переложить на группу

Правильные ответы: проблема является скорее сложной, чем простой, желательны несколько вариантов решения проблемы, руководитель стремится заручиться доверием и поддержкой подчиненных

Вопрос 11

Нет ответа Балл: 1,0

Что нельзя делать во время делового телефонного разговора?

Выберите один или несколько ответов:

- a. Разговаривать с другим человеком
- b. Делать записи в блокнот
- c. Смотреть календарь
- d. Говорить громко и очень быстро
- e. Говорить ровно, сдерживать свои эмоции, не прерывать речь собеседника
- f. Жевать еду и пить
- g. Задавать проясняющие вопросы
- h. Решать сложные вопросы более 3-х минут
- i. Использовать профессиональный жаргон

Правильные ответы: Разговаривать с другим человеком, Говорить громко и очень быстро, Жевать еду и пить, Решать сложные вопросы более 3-х минут, Использовать профессиональный жаргон

Вопрос 12

Нет ответа

Балл: 1,0

Укажите позиции правильного поведения в условиях конфликтной ситуации.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Настаивая на своем предложении, не отвергайте предложения партнера, рассматривайте все предложения и оценивайте все «за» и «против»
- b. Демонстрируйте свое превосходство
- c. Не позволяйте себе отвечать агрессией на агрессию
- d. Независимо от результата разрешения конфликта старайтесь не разрушать отношения с партнером
- e. Старайтесь как можно чаще обращать внимание на отрицательное эмоциональное состояние партнера: «Что ты злишься?», «Не надо так нервничать!»
- f. Предлагайте партнеру включать механизм идентификации: «Если бы вы были на моем месте, какие действия предприняли бы?»

Правильные ответы: Настаивая на своем предложении, не отвергайте предложения партнера, рассматривайте все предложения и оценивайте все «за» и «против», Не позволяйте себе отвечать агрессией на агрессию, Независимо от результата разрешения конфликта старайтесь не разрушать отношения с партнером

Вопрос 13

Нет ответа Балл: 1,0

Из предложенных характеристик стратегии поведения в конфликте выберите ту, которая по смыслу соответствует стратегии «приспособление».

Выберите один ответ:

- a. Открытая борьба за свои интересы
- b. Поиск решения, удовлетворяющего интересы двух сторон
- c. Стремление выйти из конфликта, не решая его
- d. Урегулирование разногласий через взаимные уступки
- e. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Правильный ответ: Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Вопрос 14

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите позиции, которые соответствуют стратегии компромисса.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Одна из сторон обладает достаточной властью и авторитетом
- b. Обе стороны обладают одинаковой властью
- c. Обе стороны желают одного и того же, и удовлетворение этого желания имеет большое значение
- d. Возможность выработать временное решение, так как на выработку другого нет времени
- e. Одна из сторон считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов

Правильные ответы: Обе стороны обладают одинаковой властью, Обе стороны желают одного и того же, и удовлетворение этого желания имеет большое значение, Возможность выработать временное решение, так как на выработку другого нет времени

Вопрос 15

Нет ответа Балл: 1,0

Укажите позиции, которые соответствуют стратегии приспособления.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Правда на вашей стороне
- b. Недостаток власти для решения проблемы желаемым способом
- c. Лучше сохранить добрые отношения с партнером, чем отстаивать свою точку зрения
- d. Открытое обсуждение проблем приведет к ухудшению ситуации
- e. Предмет разногласия неважен, случившееся не очень волнует

Правильные ответы: Недостаток власти для решения проблемы желаемым способом, Лучше сохранить добрые отношения с партнером, чем отстаивать свою точку зрения, Предмет разногласия неважен, случившееся не очень волнует

Вопрос 16

Нет ответа Балл: 1,0

От планирования каких элементов зависит успех совещания?

Выберите один или несколько ответов:

- a. Цель совещания
- b. Состав участников
- c. Повестка совещания
- d. Место проведения
- e. Время года

Правильные ответы: Цель совещания, Состав участников, Повестка совещания, Место проведения

Вопрос 17

Нет ответа Балл: 1,0

Специфический вид деловой коммуникации, имеющий свои правила, использующий разные способы нахождения делового решения или соглашения, отвечающего интересам обеих сторон, – это

Выберите один ответ:

- а. деловой протокол
- б. пресс-конференция
- с. деловое совещание
- d. деловая беседа
- e. деловые переговоры

Правильный ответ: деловые переговоры

Вопрос 18

Нет ответа Балл: 1,0

Форма организованного, целенаправленного взаимодействия руководителя с коллективом посредством обмена мнениями – это

Выберите один ответ:

- а. деловой протокол
- б. пресс-конференция
- с. деловое совещание
- d. деловая беседа
- e. деловые переговоры

Правильный ответ: деловое совещание

Вопрос 19

Нет ответа Балл: 1,0

Из предложенных характеристик стратегии поведения в конфликте выберите ту, которая по смыслу соответствует стратегии «соперничество».

Выберите один ответ:

- a. Открытая борьба за свои интересы
- b. Поиск решения, удовлетворяющего интересы двух сторон
- c. Стремление выйти из конфликта, не решая его
- d. Урегулирование разногласий через взаимные уступки
- e. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Правильный ответ: Открытая борьба за свои интересы

Вопрос 20

Нет ответа Балл: 1,0

Какая стратегия поведения позволяет выработать навыки слушания, приобрести опыт совместной работы, навыки аргументации, выработать умение сдерживать свои эмоции?

Выберите один ответ:

- a. Компромисс
- b. Сотрудничество
- c. Избегание
- d. Приспособление
- e. Соперничество

Правильный ответ: Сотрудничество



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 10. Специфика межличностного общения > Промежуточный тест б

Тест начат	1/03/2023, 13:21
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:21
Прошло времени	4 сек.
Баллы	0,0/20,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Совпадение вербальных и невербальных сигналов в процессе общения называется

Выберите один ответ:

- а. коннотацией
- б. конгруэнтностью
- с. конкуренцией
- d. коммуникативной компетентностью

Правильный ответ: конгруэнтностью

Вопрос 2

Нет ответа

Балл: 1,0

Индивидуально-избирательные межличностные отношения, характеризующиеся взаимной привязанностью, основанные на чувстве симпатии и безусловного принятия другого, – это

Выберите один ответ:

- a. симпатия
- b. привязанность
- c. дружба
- d. любовь

Правильный ответ: дружба

Вопрос 3

Нет ответа

Балл: 1,0

Сложное, порой болезненное состояние личности, выражающееся в чрезмерной самоуглубленности, в уходе от контактов с окружающими, в погружении в мир собственных переживаний, – это

Выберите один ответ:

- a. одиночество
- b. аутизм
- c. фрустрация
- d. рефлексия
- e. отчужденность

Правильный ответ: аутизм

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

Назовите поведенческие проявления аффилиативного общения.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Общее количество положительных высказываний за 1 мин
- b. Длительность речи партнеров и длительность контакта глаз
- c. Дружелюбное выражение лица
- d. Отсутствие напряженности
- e. Отрывистость речи, углубленность в себя

Правильные ответы: Общее количество положительных высказываний за 1 мин, Длительность речи партнеров и длительность контакта глаз, Дружелюбное выражение лица, Отсутствие напряженности

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

Сообщение своего мнения, своего отношения к тому, о чем идет речь, – это

Выберите один ответ:

- a. прямая обратная связь
- b. оценочная обратная связь
- c. безоценочная обратная связь
- d. негативная оценочная обратная связь

Правильный ответ: оценочная обратная связь

Вопрос 6

Нет ответа Балл: 1,0

Поведение, противоречащее нормам и правилам сосуществования людей в обществе, приносящее физический ущерб людям или вызывающее у них психологический дискомфорт, – это

Выберите один ответ:

- a. подчинение
- b. влияние
- c. агрессия
- d. конкуренция

Правильный ответ: агрессия

Вопрос 7

Нет ответа Балл: 1,0

Назовите три типа межличностного общения, выделяемые в социальной психологии.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Прагматическое
- b. Межличностное
- c. Формирующее
- d. Императивное
- e. Манипулятивное
- f. Диалогическое

Правильные ответы: Императивное, Манипулятивное, Диалогическое

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Личностные особенности, которые способствуют и препятствуют межличностному общению, рассматривает

Выберите один ответ:

- a. концепция отношений
- b. ситуационная теория
- c. теория черт
- d. когнитивная теория

Правильный ответ: когнитивная теория

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

Способность отстраниться от собственных эмоциональных переживаний, способность к восприятию эмоций, эмоционального состояния другого человека – это

Выберите один ответ:

- a. эмпатия
- b. эмоциональная компетентность
- c. эмоциональная децентрация
- d. идентификация

Правильный ответ: эмоциональная децентрация

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

М. Снайдер обнаружил, что водители машин чаще берут путешествующих автостопом, если

Выберите один ответ:

- a. они улыбаются, обращаясь с просьбой к водителю
- b. они демонстрируют неуверенность, обращаясь с просьбой к водителю
- c. они смотрят водителю в глаза, обращаясь к нему с просьбой
- d. они демонстрируют уверенность, обращаясь с просьбой к водителю

Правильный ответ: они смотрят водителю в глаза, обращаясь к нему с просьбой

Вопрос 11

Нет ответа Балл: 1,0

Симпатия, дружба и любовь – это

Выберите один ответ:

- a. настроения
- b. этапы развития отношений
- c. уровни аттракции
- d. чувства

Правильный ответ: уровни аттракции

Вопрос 12

Нет ответа Балл: 1,0

Мотив, в основе которого – любовь и бескорыстная забота о других, способность на безвозмездную жертву ради группы, потребность отдавать, – это

Выберите один ответ:

- а. альтруизм
- б. мотив аффилиации
- с. сотрудничество
- d. эмпатия
- e. мотив достижения успехов

Правильный ответ: альтруизм

Вопрос 13

Нет ответа Балл: 1,0

Вид обратной связи, который не содержит нашего отношения к обсуждаемому вопросу, используется, когда нужно больше узнать о чувствах человека или помочь собеседнику сформулировать мысли по конкретному поводу, является

Выберите один ответ:

- а. позитивной оценочной обратной связью
- б. оценочной обратной связью
- с. безоценочной обратной связью
- d. негативной оценочной обратной связью

Правильный ответ: безоценочной обратной связью

Вопрос 14

Нет ответа Балл: 1,0

Поведение в межличностных отношениях, ориентированное на удаление от себя другого человека, называется

Выберите один ответ:

- a. сближением
- b. отвержением
- c. изоляцией
- d. одиночеством

Правильный ответ: отвержением

Вопрос 15

Нет ответа Балл: 1,0

Аттракция – это

Выберите один ответ:

- a. постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств
- b. особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства
- c. приписывание причин поведению другого человека
- d. процесс и результат самовосприятия человека в социальном контексте

Правильный ответ: особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства

Вопрос 16

Нет ответа Балл: 1,0

Механизм межличностного взаимодействия, связанный с когнитивными процессами и обеспечивающий формирование общего смыслового поля участниками взаимодействия, взаимное личностное приятие, – это

Выберите один или несколько ответов:

- а. взаимопонимание
- б. координация
- в. сценарий взаимодействия
- г. межличностная аттракция

Правильный ответ: взаимопонимание

Вопрос 17

Нет ответа Балл: 1,0

Метод измерения межличностных предпочтений в рамках конкретных групп между хорошо знакомыми людьми – это

Выберите один ответ:

- а. шкала социальной дистанции
- б. социометрический тест
- в. ДМО (диагностика межличностных отношений) Лири
- г. наблюдение по схеме Бейлза

Правильный ответ: социометрический тест

Вопрос 18

Нет ответа Балл: 1,0

Французская пословица гласит, что умение сказать человеку то, что он сам о себе думает, – это

Выберите один ответ:

- a. комплимент
- b. лесть
- c. критика
- d. поддержка

Правильный ответ: лесть

Вопрос 19

Нет ответа Балл: 1,0

Назовите автора методики СУМО (саморегуляция и успешность межличностного общения).

Выберите один ответ:

- a. В.Н. Куницына
- b. А. Бодалев
- c. Т. Лири
- d. Дж. Кеттелл

Правильный ответ: В.Н. Куницына

Вопрос 20

Нет ответа Балл: 1,0

Включение в речь пауз, а также различного рода психологических проявлений: плача, кашля, смеха, вздохов и т. д. называется

Выберите один ответ:

- a. паралингвистикой
- b. экспрессией
- c. экстралингвистикой
- d. эмоциональностью

Правильный ответ: экстралингвистикой



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 10. Специфика межличностного общения > Промежуточный тест 6

Тест начат	1/03/2023, 13:21
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:21
Прошло времени	5 сек.
Баллы	0,0/20,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Тот из партнеров, к которому обращена попытка влияния, является

Выберите один ответ:

- а. манипулятором
- б. адресатом влияния
- с. коммуникатором
- d. реципиентом

Правильный ответ: адресатом влияния

Вопрос 2

Нет ответа Балл: 1,0

Индивидуальная модель межличностного общения, предпочитаемая конкретным человеком, называется

Выберите один ответ:

- a. стратегией поведения
- b. социальной ролью
- c. стилем взаимодействия
- d. доверительными отношениями

Правильный ответ: стилем взаимодействия

Вопрос 3

Нет ответа Балл: 1,0

Межличностная ориентация, представление о разнообразии социальных ролей и способов взаимодействия, умение решать межличностные проблемы – это

Выберите один ответ:

- a. вербальная компетентность
- b. эмоциональная компетентность
- c. толерантность
- d. социально-психологическая компетентность
- e. коммуникативная компетентность

Правильный ответ: социально-психологическая компетентность

Вопрос 4

Нет ответа Балл: 1,0

Личностные особенности, которые способствуют и препятствуют межличностному общению, рассматривает

Выберите один ответ:

- a. концепция отношений
- b. ситуационная теория
- c. теория черт
- d. когнитивная теория

Правильный ответ: когнитивная теория

Вопрос 5

Нет ответа Балл: 1,0

Сообщение партнеру о своих чувствах и переживаниях в форме словесных посланий – это

Выберите один ответ:

- a. обобщение
- b. вербализация эмоций
- c. косвенная обратная связь
- d. эмоциональность

Правильный ответ: вербализация эмоций

Вопрос 6

Нет ответа

Балл: 1,0

Сообщения, выполняющие функцию поддержки «Я-концепции» партнера и сложившихся с ним межличностных отношений, являются

Выберите один ответ:

- a. позитивной оценочной обратной связью
- b. оценочной обратной связью
- c. безоценочной обратной связью
- d. негативной оценочной обратной связью

Правильный ответ: позитивной оценочной обратной связью

Вопрос 7

Нет ответа

Балл: 1,0

У каждого человека существует своя субъективная картина мира, преломляясь через которую одна и та же ситуация разными людьми оценивается по-разному. Это положение рассматривает

Выберите один ответ:

- a. концепция отношений
- b. ситуационная теория
- c. теория черт
- d. когнитивная теория

Правильный ответ: когнитивная теория

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Вид обратной связи, который не содержит нашего отношения к обсуждаемому вопросу, используется, когда нужно больше узнать о чувствах человека или помочь собеседнику сформулировать мысли по конкретному поводу, является

Выберите один ответ:

- a. позитивной оценочной обратной связью
- b. оценочной обратной связью
- c. безоценочной обратной связью
- d. негативной оценочной обратной связью

Правильный ответ: безоценочной обратной связью

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

Французская пословица гласит, что умение сказать человеку то, что он сам о себе думает, – это

Выберите один ответ:

- a. комплимент
- b. лесть
- c. критика
- d. поддержка

Правильный ответ: лесть

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

Что побуждает заводить дружбу и испытывать привязанность, радоваться другим людям и жить вместе с ними, сотрудничать, присоединяться к группе?

Выберите один ответ:

- a. Альтруизм
- b. Мотив аффилиации
- c. Сотрудничество
- d. Общительность

Правильный ответ: Мотив аффилиации

Вопрос 11

Нет ответа Балл: 1,0

Поведение в межличностных отношениях, ориентированное на удаление от себя другого человека, называется

Выберите один ответ:

- a. сближением
- b. отвержением
- c. изоляцией
- d. одиночеством

Правильный ответ: отвержением

Вопрос 12

Нет ответа Балл: 1,0

М. Снайдер обнаружил, что водители машин чаще берут путешествующих автостопом, если

Выберите один ответ:

- a. они улыбаются, обращаясь с просьбой к водителю
- b. они демонстрируют неуверенность, обращаясь с просьбой к водителю
- c. они смотрят водителю в глаза, обращаясь к нему с просьбой
- d. они демонстрируют уверенность, обращаясь с просьбой к водителю

Правильный ответ: они смотрят водителю в глаза, обращаясь к нему с просьбой

Вопрос 13

Нет ответа Балл: 1,0

Метод измерения межличностных предпочтений в рамках конкретных групп между хорошо знакомыми людьми – это

Выберите один ответ:

- a. шкала социальной дистанции
- b. социометрический тест
- c. ДМО (диагностика межличностных отношений) Лири
- d. наблюдение по схеме Бейлза

Правильный ответ: социометрический тест

Вопрос 14

Нет ответа Балл: 1,0

Какому психологическому механизму социального восприятия соответствует отождествление себя с партнером, попытка поставить себя на его место и на основе этого понять поведение и привычки этого человека?

Выберите один ответ:

- a. Каузальная атрибуция
- b. Идентификация
- c. Эмпатия
- d. Аттракция
- e. Рефлексия

Правильный ответ: Идентификация

Вопрос 15

Нет ответа Балл: 1,0

Назовите три типа межличностного общения, выделяемые в социальной психологии.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Прагматическое
- b. Межличностное
- c. Формирующее
- d. Императивное
- e. Манипулятивное
- f. Диалогическое

Правильные ответы: Императивное, Манипулятивное, Диалогическое

Вопрос 16

Нет ответа Балл: 1,0

Включение в речь пауз, а также различного рода психологических проявлений: плача, кашля, смеха, вздохов и т. д. называется

Выберите один ответ:

- a. паралингвистикой
- b. экспрессией
- c. экстралингвистикой
- d. эмоциональностью

Правильный ответ: экстралингвистикой

Вопрос 17

Нет ответа Балл: 1,0

Совокупность навыков и умений, необходимых для эффективного общения, называется

Выберите один или несколько ответов:

- a. коммуникативностью
- b. коммуникабельностью
- c. коммуникативной компетентностью
- d. эмоциональной компетентностью

Правильный ответ: коммуникативной компетентностью

Вопрос 18

Нет ответа Балл: 1,0

Симпатия, дружба и любовь – это

Выберите один ответ:

- а. настроения
- б. этапы развития отношений
- с. уровни аттракции
- d. чувства

Правильный ответ: уровни аттракции

Вопрос 19

Нет ответа Балл: 1,0

Феномен влияния пространственно-временных характеристик на уровень и глубину коммуникативного процесса – это

Выберите один ответ:

- а. проксемика
- б. такесика
- с. хронотоп
- d. паралингвистика

Правильный ответ: хронотоп

Вопрос 20

Нет ответа Балл: 1,0

Сложное, порой болезненное состояние личности, выражающееся в чрезмерной самоуглубленности, в уходе от контактов с окружающими, в погружении в мир собственных переживаний, – это

Выберите один ответ:

- а. одиночество
- б. аутизм
- с. фрустрация
- d. рефлексия
- e. отчужденность

Правильный ответ: аутизм



СДО Росдистант > Текущий курс > Психология общения > 10. Специфика межличностного общения > Промежуточный тест 6

Тест начат	1/03/2023, 13:22
Состояние	Завершены
Завершен	1/03/2023, 13:22
Прошло времени	3 сек.
Баллы	0,0/20,0
Оценка	0,0 из 1,0 (0%)

Вопрос 1

Нет ответа

Балл: 1,0

Назовите поведенческие проявления аффилиативного общения.

Выберите один или несколько ответов:

- а. Общее количество положительных высказываний за 1 мин
- б. Длительность речи партнеров и длительность контакта глаз
- в. Дружелюбное выражение лица
- г. Отсутствие напряженности
- д. Отрывистость речи, углубленность в себя

Правильные ответы: Общее количество положительных высказываний за 1 мин, Длительность речи партнеров и длительность контакта глаз, Дружелюбное выражение лица, Отсутствие напряженности

Вопрос 2

Нет ответа Балл: 1,0

Механизм межличностного взаимодействия, связанный с когнитивными процессами и обеспечивающий формирование общего смыслового поля участниками взаимодействия, взаимное личностное приятие, – это

Выберите один или несколько ответов:

- а. взаимопонимание
- б. координация
- с. сценарий взаимодействия
- d. межличностная аттракция

Правильный ответ: взаимопонимание

Вопрос 3

Нет ответа Балл: 1,0

Сообщение партнеру о своих чувствах и переживаниях в форме словесных посланий – это

Выберите один ответ:

- а. обобщение
- б. вербализация эмоций
- с. косвенная обратная связь
- d. эмоциональность

Правильный ответ: вербализация эмоций

Вопрос 4

Нет ответа

Балл: 1,0

Феномен влияния пространственно-временных характеристик на уровень и глубину коммуникативного процесса – это

Выберите один ответ:

- a. проксемика
- b. такесика
- c. хронотоп
- d. паралингвистика

Правильный ответ: хронотоп

Вопрос 5

Нет ответа

Балл: 1,0

Аттракция – это

Выберите один ответ:

- a. постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств
- b. особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства
- c. приписывание причин поведению другого человека
- d. процесс и результат самовосприятия человека в социальном контексте

Правильный ответ: особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства

Вопрос 6

Нет ответа Балл: 1,0

Совокупность навыков и умений, необходимых для эффективного общения, называется

Выберите один или несколько ответов:

- a. коммуникативностью
- b. коммуникабельностью
- c. коммуникативной компетентностью
- d. эмоциональной компетентностью

Правильный ответ: коммуникативной компетентностью

Вопрос 7

Нет ответа Балл: 1,0

Сообщения, выполняющие функцию поддержки «Я-концепции» партнера и сложившихся с ним межличностных отношений, являются

Выберите один ответ:

- a. позитивной оценочной обратной связью
- b. оценочной обратной связью
- c. безоценочной обратной связью
- d. негативной оценочной обратной связью

Правильный ответ: позитивной оценочной обратной связью

Вопрос 8

Нет ответа Балл: 1,0

Мотив, в основе которого – любовь и бескорыстная забота о других, способность на безвозмездную жертву ради группы, потребность отдавать, – это

Выберите один ответ:

- а. альтруизм
- б. мотив аффилиации
- с. сотрудничество
- d. эмпатия
- e. мотив достижения успехов

Правильный ответ: альтруизм

Вопрос 9

Нет ответа Балл: 1,0

Индивидуальная модель межличностного общения, предпочитаемая конкретным человеком, называется

Выберите один ответ:

- а. стратегией поведения
- б. социальной ролью
- с. стилем взаимодействия
- d. доверительными отношениями

Правильный ответ: стилем взаимодействия

Вопрос 10

Нет ответа Балл: 1,0

Назовите автора методики СУМО (саморегуляция и успешность межличностного общения).

Выберите один ответ:

- a. В.Н. Куницына
- b. А. Бодалев
- c. Т. Лири
- d. Дж. Кеттелл

Правильный ответ: В.Н. Куницына

Вопрос 11

Нет ответа Балл: 1,0

Способность отстраниться от собственных эмоциональных переживаний, способность к восприятию эмоций, эмоционального состояния другого человека – это

Выберите один ответ:

- a. эмпатия
- b. эмоциональная компетентность
- c. эмоциональная децентрация
- d. идентификация

Правильный ответ: эмоциональная децентрация

Вопрос 12

Нет ответа Балл: 1,0

Тот из партнеров, к которому обращена попытка влияния, является

Выберите один ответ:

- a. манипулятором
- b. адресатом влияния
- c. коммуникатором
- d. реципиентом

Правильный ответ: адресатом влияния

Вопрос 13

Нет ответа Балл: 1,0

Что побуждает заводить дружбу и испытывать привязанность, радоваться другим людям и жить вместе с ними, сотрудничать, присоединяться к группе?

Выберите один ответ:

- a. Альтруизм
- b. Мотив аффилиации
- c. Сотрудничество
- d. Общительность

Правильный ответ: Мотив аффилиации

Вопрос 14

Нет ответа Балл: 1,0

Индивидуально-избирательные межличностные отношения, характеризующиеся взаимной привязанностью, основанные на чувстве симпатии и безусловного принятия другого, – это

Выберите один ответ:

- a. симпатия
- b. привязанность
- c. дружба
- d. любовь

Правильный ответ: дружба

Вопрос 15

Нет ответа Балл: 1,0

Какому психологическому механизму социального восприятия соответствует отождествление себя с партнером, попытка поставить себя на его место и на основе этого понять поведение и привычки этого человека?

Выберите один ответ:

- a. Каузальная атрибуция
- b. Идентификация
- c. Эмпатия
- d. Аттракция
- e. Рефлексия

Правильный ответ: Идентификация

Вопрос 16

Нет ответа Балл: 1,0

Сообщение своего мнения, своего отношения к тому, о чем идет речь, – это

Выберите один ответ:

- а. прямая обратная связь
- б. оценочная обратная связь
- с. безоценочная обратная связь
- d. негативная оценочная обратная связь

Правильный ответ: оценочная обратная связь

Вопрос 17

Нет ответа Балл: 1,0

У каждого человека существует своя субъективная картина мира, преломляясь через которую одна и та же ситуация разными людьми оценивается по-разному. Это положение рассматривает

Выберите один ответ:

- а. концепция отношений
- б. ситуационная теория
- с. теория черт
- d. когнитивная теория

Правильный ответ: когнитивная теория

Вопрос 18

Нет ответа Балл: 1,0

Совпадение вербальных и невербальных сигналов в процессе общения называется

Выберите один ответ:

- a. коннотацией
- b. конгруэнтностью
- c. конкуренцией
- d. коммуникативной компетентностью

Правильный ответ: конгруэнтностью

Вопрос 19

Нет ответа Балл: 1,0

Межличностная ориентация, представление о разнообразии социальных ролей и способов взаимодействия, умение решать межличностные проблемы – это

Выберите один ответ:

- a. вербальная компетентность
- b. эмоциональная компетентность
- c. толерантность
- d. социально-психологическая компетентность
- e. коммуникативная компетентность

Правильный ответ: социально-психологическая компетентность

Вопрос 20

Нет ответа Балл: 1,0

Поведение, противоречащее нормам и правилам сосуществования людей в обществе, приносящее физический ущерб людям или вызывающее у них психологический дискомфорт, – это

Выберите один ответ:

- a. подчинение
- b. влияние
- c. агрессия
- d. конкуренция

Правильный ответ: агрессия