**Раздел 3. Социальная психология общения и межличностных отношений**

Вариант 1

|  |  |
| --- | --- |
| 1.Охарактеризуйте понятие общения  1) это универсальная реальность бытия человека, порождаемая и поддерживаемая разнообразными формами человеческих отношений.  2) процесс взаимосвязи и взаимодействия общественных субъектов.  3) вид межгрупповых и внутригрупповых контактов  4) процесс взаимодействия врача и пациента | 11.Межличностная аттракция определяется как   1. Целостная система индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с разными сторонами объективной действительности. 2. Система установок, ориентаций членов группы относительно друг друга, обусловленных содержанием и организацией совместной деятельности и ценностями, на которых основывается общение людей. 3. Субъективно переживаемые взаимосвязи людей. 4. Процесс предпочтения одних людей другими, взаимного притяжения между людьми, взаимной симпатии. |
| 2. Какое из ниже перечисленных видов не относится к видам общения:  1)Межличностное  2)Ролевое  3)Внутриличностное  4)Ритуальное  5)Монологическое  6)Диалогическое  7)Эклектическое | 12.К внешним факторам аттракции не относится:   1. Степень выраженности у человека потребности в аффилиации 2. Эмоциональное состояние партнеров по общению 3. Пространственная близость 4. Пространственно - временное отношение |
| 3.Императив и манипуляция являются РАЗНОВИДНОСТЬЮ, какого вида общения:   1. Межличностное 2. Ролевое 3. Ритуальное 4. Монологическое 5. Диалогическое | 13.Потребность в аффилиации определяется как   1. Хорошее настроение человека распространяется на все вокруг, включая окружающих людей. 2. Потребность создавать и поддерживать удовлетворительные отношения с другими людьми, желание нравится, привлекать внимание, интерес, чувствовать себя ценной и значимой личностью. 3. Потребность в поддержании положительных эмоциональных связей. 4. Потребность в достижении |
| 4.Межличностная коммуникация определяется как  1)процесс обмена информацией, который приводит к развитию и изменению последней в общем информационном поле, создаваемом партнерами по общению.  2)процесс происходящий между коммуникатором и реципиентом  3)процесс взаимодействия различных социальных групп  4) процесс восприятия одним человеком другого | 14.К внутренним факторам аттракции не относится:   1. Физическая привлекательность партнера по общению 2. Демонстрируемый стиль общения 3. Фактор сходства между партнерами по общению 4. Нейтральное отношение к партнеру по общению |
| 5.Обратная связь предполагает  1) информация, которая возвращается от коммуникатора к реципиенту  2) информация о том, как реципиент оценивает коммуникатора, как оценивает его поведения и слова.  3) взаимодействие между коммуникатором и реципиентом  4) обмен информацией | 15. поддержка в процессе межличностной аттракции возникает   1. Аттракция возникает в ответ на положительные действия 2. Аттракция возникает в ответ на отрицательные действия 3. Аттракция возникает в ответ на нейтральные действия 4. Аттракция возникает в ответ на нейтральные и положительные действия |
| 6.Социальная перцепция определяется как процес  1)процесс, возникающий при межчеловеческом взаимодействии на основе естественного общения, и протекающий в форме восприятия и понимания одним человеком другого  2)восприятие, возникающее на основе взаимодействия.  3)восприятие происходящее между коммуникатором и реципиентом.  4) взаимодействие различных социальных групп | 16.Важнейшие психические процессы, регулирующие наше индивидуальное поведение и отношения с другими людьми являются   1. Эмоции и чувства 2. Память 3. Внимание 4. Мышление |
| 7.Интеракция определяется как процесс  1)взаимодействие  2)восприятие  3)самореализация  4) самоэффективность | 17.Виды социальных эмоций, возникающие при удовлетворении социальных потребностей и часто затрудняющие процесс межличностного взаимодействия   1. Смущение 2. Застенчивость 3. Зависть 4. Ревность |
| 8.В процессе социальной перцепции в первую очередь учитывается   1. Внешний облик человека, поза, мимика, жесты 2. Умение общаться устанавливать контакт с партнером по общению 3. Умение налаживать процесс взаимодействия 4. Умение хорошо выглядеть | 18.Что оказывает влияние на активность эмоциональных действий   1. интенсивность переживаемых эмоций 2. не выраженность переживаемых эмоций 3. внешние факторы 4. внутренние факторы |
| 9.Весь спектр межлично­стных взаимодействий может быть в интересах изучения описан при помощи 4 категорий (схема Бейлса), какая из категорий является лишней   1. Область позитивных эмоций 2. Область решения проблем 3. Область постановки проблем 4. Область негативных эмоций 5. Область межличностных конфликтов | 19.Способы контроля за проявлением чувств и эмоций в межгрупповом и ролевом взаимодействии   1. Пространственное отделение сторон 2. Формализация поведения 3. Стереотипизация и обезличенность 4. Все ответы верны |
| 10.Межличностные отношения определяются как   1. Целостная система индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с разными сторонами объективной действительности. 2. Система установок, ориентаций членов группы относительно друг друга, обусловленных содержанием и организацией совместной деятельности и ценностями, на которых основывается общение людей. 3. Субъективно переживаемые взаимосвязи людей. 4. Система ценностно-ориентационных отношений | 20.К психологическому складу большой социальной группы могут быть отнесены:   1. социальный или национальный характер; 2. нравы; 3. обычаи; 4. традиции; |
|  |  |

**Раздел 3. Социальная психология общения и межличностных отношений**

Вариант 2

|  |  |
| --- | --- |
| 1.Опосредованное общение – это   1. прямое естественное общение, когда субъекты взаимодействия общаются посредством речи, паралингвистических и невербальных средств коммуникации; 2. общение, опосредованное невербальными средствами коммуникации; 3. общение с использованием исключительно вербальных средств; 4. общение на очень близкой (до 1,5 метров) дистанции; | 12.Согласно теории Т. Парсона, элементами структуры единичных действий, из которых складывается взаимодействие, являются:   1. деятель, «другой», нормы, ценности, ситуация; 2. потребность, мотив, цель, операции; 3. трансакционный стимул, реакция, ситуация; 4. вербальная информация, невербальная информация, контекст; |
| 2.Опосредованное общение:   1. происходит в ситуациях, когда субъекты отделены друг от друга временем или расстоянием; 2. обеспечивается при помощи различных средств (телефон, письмо и т.д.); 3. характеризуется неполным психологическим контактом; 4. характеризуется затрудненной обратной связью; | 13.Центральная мысль интеракционистской концепции состоит в том, что**:**   1. личность формируется в общении и механизмом ее становления является интериоризация; 2. личность формируется во взаимодействии с другими личностями и механизмом этого процесса является установление соответствия действий личности тем представлениям о ней, которое складывается у окружающих; 3. личность формируется в процессе воспитания и важнейшим условием ее позитивного развития является базовое доверие; 4. важнейшим условием развития личности является безусловное и безоценочное принятие; 5. основным механизмом развития личности являются подражание и идентификация;   . |
| 4.Общение – это полифункциональный процесс. В зависимости от критерия, выделяют различные функции. По какому критерию выделены следующие функции общения: контактная, информационная, побудительная, координационная, понимания, эмотивная, установления отношений, оказания влияния?   1. цель общения; 2. уровень общения; 3. количество участников общения; 4. социальная значимость общения; 5. полезность общения; 6. продолжительность общения. | 14.Функциональная единица взаимодействия – акт, по мнению Мида, состоит из четырех фаз:   1. узнавание, приветствие, информационный контакт, выход из контакта; 2. фаза встречи, фаза узнавания, фаза уточнения ситуации, фаза действия, фаза завершения; 3. фаза побуждения, фаза уточнения ситуации, фаза непосредственного действия, фаза завершения; 4. фаза убеждения, фаза соглашения, фаза принятия решения, фаза действия; 5. потребность, оценка возможностей, поведение, выход из контакта; 6. мотивация, интеракция, оценка результатов, эмоциональный отклик |
| 5.Специфика межличностного информационного обмена определяется   1. наличием процесса психологической обратной связи; 2. возникновением коммуникативных барьеров; 3. многоуровневостью передачи информации; 4. влиянием пространственно-временного контекста на содержание информации; | 15.Стратегия взаимодействия – это:   1. совокупность доминирующих особенностей поведения человека в отношениях с другими людьми; 2. типичная форма эмоционального реагирования на нестандартные ситуации общения; 3. совокупность когнитивных процессов, порождаемых ситуацией общения; 4. образ возможного поведения, существующий до ситуации общения; 5. совокупность когнитивных, эмоциональных и поведенческих реакций, воспроизводимых индивидом независимо от ситуации; 6. стереотипная последовательность коммуникативных актов, характерная для человека. |
| 6.Коммуникативные барьеры непонимания возникают:   1. вследствие принадлежности субъектов общения к разным социальным слоям; 2. в связи с различными знаковыми средствами передачи сообщения; 3. вследствие разного уровня развития и владения речью; 4. при различиях в идеологии и различиях в представлениях о структуре и смысле власти; | 16.Стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому называется:   1. соперничество; 2. конкуренция; 3. компромисс; 4. приспособление; |
| 7.К коммуникативным барьерам непонимания относятся:   1. фонетический; 2. семантический; 3. стилистический; 4. логический; | 17.Стремление субъектов взаимодействия идти на взаимные уступки и реализовывать свои интересы с учетом интересов противоположной стороны, называется:   1. сотрудничество; 2. кооперация; 3. избегание; 4. компромисс; 5. альтруизм;   6) приспособление |
| 8.Коммуникативные барьеры отношений возникают, если:   1. в процессе контакта возникают негативные чувства; 2. в процессе контакта возникают негативные эмоции; 3. взаимодействующие стороны испытывают симпатию друг у друга; 4. если участники общения являются носителями разных субкультур; | 18.Стремление субъектов взаимодействия к поиску альтернатив, полностью удовлетворяющих интересы обеих сторон, называется:   1. компромисс; 2. сотрудничество; 3. альтруизм; 4. адаптация; 5. совместимость; 6. избегание. |
| 9. К невербальным видам коммуникации относятся:   1. оптико-кинетическая система знаков; 2. паралингвистическая система знаков; 3. экстралингвистическая система знаков; 4. верны ответы Б и В; | 19.Открытое столкновение противоположных позиций, интересов, взглядов, мнений субъектов взаимодействия называется:   1. инцидент; 2. противоречие; 3. конфликтная ситуация; 4. конфликт; 5. конфликтные действия; 6. исходы конфликта. |
| 10.Психологическое заражение – это:   1. особый механизм социального восприятия; 2. особый механизм влияния; 3. специфическая форма социальной памяти; 4. один из феноменов группообразования; 5. механизм повышения групповой сплоченности;   6) процесс повышения эмоциональной напряженности в группе. | 20.Конструктивные функции конфликта проявляются в том, что он:   1. повышает психологическую напряженность; 2. снижает эффективность совместной деятельности; 3. обнаруживает существующие противоречия; 4. изменяет условия и обстоятельства общения; |
| 11.Термин «интерактивная сторона общения» обозначает:   1. совокупность феноменов, выражающих суть взаимодействия людей; 2. аспект коммуникативного процесса; 3. в внутреннюю, психологическую структуру деятельности; 4. активность членов группы по поддержанию ее целостности; |  |
|  |  |