**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 контактов4) 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)Межличностное2)Ролевое3)Внутриличностное4)Ритуальное5)Монологическое6)Диалогическое7)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 реципиентом3)процесс взаимодействия различных социальных групп4) 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 предполагает1) информация, которая возвращается от коммуникатора к реципиенту2) информация о том, как реципиент оценивает коммуникатора, как оценивает его поведения и слова.3) взаимодействие между коммуникатором и реципиентом4) обмен информацией | 15. поддержка в процессе межличностной аттракции возникает1. 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 процес1)процесс, возникающий при межчеловеческом взаимодействии на основе естественного общения, и протекающий в форме восприятия и понимания одним человеком другого2)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 являются1. Эмоции и чувства
2. Память
3. Внимание
4. Мышление
 |
| 7.Интеракция определяется как процесс1)взаимодействие2)восприятие3)самореализация4) самоэффективность | 17.Виды социальных эмоций, возникающие при удовлетворении социальных потребностей и часто затрудняющие процесс межличностного взаимодействия1. 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 действий1. 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 взаимодействии1. 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;
 |  |
|  |  |