

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
"Красноярский государственный медицинский университет  
имени профессора В.Ф. Войно-Ясенецкого"  
Министерства здравоохранения Российской Федерации  
Кафедра клинической психологии и психотерапии с курсом ПО

## **Профессиональная коммуникация**

Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации  
по специальности

34.04.01 Управление сестринской деятельностью (очная форма обучения)

Красноярск

2022

Составители: к.пс.н. Е.И.Стоянова

**Профессиональная коммуникация** : фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по специальности 34.04.01 Управление сестринской деятельностью (очная форма обучения). / сост. Е.И.Стоянова. – Красноярск : тип. КрасГМУ, 2022. – 54 с.

Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации является неотъемлемой частью учебно-методического комплекса дисциплины ОПОП ВО. Составлен в соответствии с ФГОС ВО 2020 по специальности 34.04.01 Управление сестринской деятельностью, рабочей программой дисциплины (2022 г.) и СТО СМК 7.5.03/1-21. Выпуск 3.

Рекомендован к изданию по решению ЦКМС (Протокол № 11 от 29 июня 2022 г.)

© ФГБОУ ВО КрасГМУ  
им. проф. В.Ф.Войно-Ясенецкого  
Минздрава России, 2022

Коды компетенций, проверяемых с помощью оценочных средств:  
УК-3.1,УК-4.2,УК-5.1,УК-5.2,ОПК-9.2,ОПК-9.3.

## Вопросы

### Критерии оценки для оценочного средства: Вопросы

Показатель оценки результатов обучения	Уровень сформированности компетенции	Шкала оценивания
Обучающийся показывает всесторонние и глубокие знания программного материала, знание основной и дополнительной литературы; последовательно и четко отвечает на вопросы и дополнительные вопросы; уверенно ориентируется в проблемных ситуациях; демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала; подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой	Повышенный	5 - "отлично"
Обучающийся показывает полное знание программного материала, основной и дополнительной литературы; дает полные ответы на теоретические вопросы и дополнительные вопросы, допуская некоторые неточности; правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций; демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой	Базовый	4 - "хорошо"
Обучающийся показывает знание основного материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности; при ответе на вопросы и дополнительные вопросы не допускает грубых ошибок, но испытывает затруднения в последовательности их изложения; не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне	Пороговый	3 - "удовлетворительно"
Обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине; не способен аргументированно и последовательно его излагать, допускает грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на дополнительные вопросы или затрудняется с ответом; не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой - Оценка «2» (неудовлетворительно)	-/-	2 - "неудовлетворительно"

#### 1. Охарактеризуйте процесс эффективного слушания?

1) Слушание определяется как процесс получения информации от говорящего, обработки сообщения для понимания его смысла и реакция на него различными способами в зависимости от отношения реципиента к словам адресанта. В этой главе вы ознакомитесь с особенностями процесса слушания, узнаете, как люди могут слушать, и поймете сущность самого эффективного способа слушания (так называемое активное слушание, или рефлексивное, вдумчивое, чувствительное слушание). Эффективное слушание — это всего лишь усилие, обеспечивающее физиологическое восприятие, но слушать еще не значит, слышать, т.е. получить сообщение, обработать его или как-то на него отреагировать.

УК-3.1 , УК-4.2

#### 2. Лидерство в группе

1) Лидер-это тот, кто в определенной ситуации берет на себя большую ответственность за выполнение групповых задач, чем все остальные.

УК-5.2

### 3. Классификация стилей лидерства

1) Коллегиальный стиль предполагает равноправное участие научных сотрудников в обсуждении направления исследований, разработке исследовательской программы, распределении ее фрагментов между сотрудниками, координацию их научной работы, решение организационных вопросов, затрагивающих многих членов группы. Конечно, и здесь существует ряд ситуаций, в которых руководителю приходится принимать решения самостоятельно, ни с кем не советуясь. Однако все стратегические вопросы научного и организационного развития группы прорабатываются совместно, и окончательное решение, хотя и принимается руководителем, несущим за него личную ответственность, но учитывает мнение членов группы и базируется на нем. Р. Кэй, один из ведущих исследователей стиля руководства, выявил следующие характерные для демократического руководителя ориентации: 1) труд является естественной потребностью человека; 2) лучший способ побуждения к работе - чувство удовлетворенности от достижения цели; 3) большинство людей способны к творчеству и интеграции с целями организации. Таким образом, руководитель, практикующий коллегиальный стиль во взаимодействии с группой, ориентирован не только на конечный результат, но и на то, как он будет достигнут, на уровень и успешность взаимодействия членов группы в процессе кооперации, на «дух» (социально-психологический климат) научного коллектива. Деловая и человеческая составляющие совместной деятельности являются для такого руководителя в равной степени важными, поэтому способами воздействия на подчиненных будут скорее убеждение, обсуждение, совет, нежели приказание, распоряжение и санкция. Директивный стиль отличает большая жесткость руководителя по отношению к группе. Руководитель рассматривает группу в основном как средство решения научной проблемы и, следовательно, как объект воздействия. Руководитель предпочитает самостоятельно принимать решения и отвечать за них. Интересы дела могут заслонять в его глазах интересы группы и отдельных людей, в нее входящих, а потому он бывает мало чувствителен к желаниям, просьбам и недовольству своих подчиненных. Для директивного руководителя характерно не столько взаимодействие с членами научной группы, сколько воздействие на них. Согласно данным Кэя, директивный руководитель исходит в своем поведении из следующих установок: 1) люди избегают работы, а потому побудить их к ней можно только принуждением; 2) люди стараются избавиться от ответственности, хотят, чтобы ими руководили; 3) они стремятся к защищенности. Этот тип поведения (как и коллегиальный) редко встречается в «чистом» виде. Даже авторитарный руководитель бывает вынужден учитывать мнение членов группы по каким-либо вопросам. Иное дело, что обращение к мнению других зачастую служит лишь для подкрепления уже сложившейся у руководителя точки зрения и все, что ей противоречит, с порога отбрасывается. Результаты изучения связи третьего (либерального) стиля чаще всего указывали на его сравнительно малую эффективность. Можно предположить, что отчасти это следовало из его изначального отождествления с негативно окрашенными представлениями о попустительстве, анархии, вседозволенности и т. п. Ввиду неоднозначности термина «либеральный» считается необходимым в каждом случае его применения в эмпирических исследованиях указывать на его операциональный смысл. В нашем понимании либеральный стиль (от лат. liberalis - свободный) - это такой способ поведения руководителя, когда он в каких-то значимых вопросах сознательно самоустраняется, делегирует функцию принятия решений и, соответственно, возлагает ответственность за их выполнение на других членов группы. За ними сохраняется возможность консультироваться с руководителем, обсуждать с ним свои проблемы, но право решающего голоса руководитель оставляет за подчиненным. Кроме того, на основе указанных стилей принято выделять две основные модели руководства — директивную и кооперативную. В основе директивной модели лежат единоначалие (а часто и давление, диктат) руководителя,

структурная простота и возможность оперативного управления всеми людьми. Эта модель порождает и закрепляет фронтальные и радиальные связи между руководителем и подчиненными; ограничивает деловую инициативу членов группы и способствует их пассивности, лицемерию по отношению к деятельности и руководителю; усиливает опасность постоянного увеличения числа промежуточных ступеней в управлении группой, препятствующих сотрудничеству всех ее членов в достижении целей общей деятельности; способствует созданию многочисленных микрогрупп; увеличивает необходимость контроля за большим числом исполнителей. Кооперативная модель включает в себя возможности: активного коммуникативного и межличностного обмена между членами группы и их руководителем, решения сложных задач небольшим числом подчиненных; взаимопонимания между руководителем и подчиненными; низкой конфликтности между людьми. Кроме того, она предполагает разветвленную групповую структуру, не ограничивает информационные возможности и личностную инициативу ее членов, порождает высокую удовлетворенность совместной деятельностью, уменьшает число иерархических ступеней в управлении; увеличивает ответственность и самоконтроль со стороны членов малой группы

УК-5.2

#### **4. Формы ритуального поведения.**

УК-5.1

#### **5. Межличностные ритуалы.**

УК-3.1 , УК-4.2

#### **6. Ритуалы как формы защитного поведения.**

УК-5.2

#### **7. Культурные особенности ритуального поведения в общении.**

УК-5.2

#### **8. Деловое общение как межличностное взаимодействие.**

УК-5.1

#### **9. Особенности и формы межличностного взаимодействия в деловой среде.**

УК-3.1 , УК-4.2 , УК-5.1

#### **10. Основные феномены группового влияния: социальная фасилитация, социальная леность, деиндивидуация, групповая поляризация, огруппление мышления, влияние меньшинства**

УК-5.2

#### **11. Межличностное влияние: способы, механизмы, феномены.**

УК-5.2 , ОПК-9.2

## **12. Социально-психологический портрет личности, оказывающей влияние.**

ОПК-9.3

## **13. Феномен лидерства. Виды лидеров**

УК-5.2

## **14. Теории черт личности лидера**

УК-5.2 , ОПК-9.2

## **15. Зависимость направленности группы от характера личности лидера**

УК-5.2 , ОПК-9.2

### **1. Социальный ритуал и его функции.**

1) Исторически сложившаяся форма неинстинктивного, предсказуемого, социально санкционированного, упорядоченного символического поведения, в котором способ и порядок исполнения действий строго канонизированы и не поддаются рациональному объяснению в терминах средств и целей.

УК-3.1 , УК-4.2

### **2. В чем психологический смысл коммуникативных барьеров. Какие виды коммуникативных барьеров Вы знаете?**

1) "Барьер" общения - психическое состояние, проявляющееся в неадекватной пассивности субъекта, что препятствует выполнению им тех или иных действий. Барьер состоит в усилении отрицательных переживаний и установок - стыда, чувства вины, страха, тревоги, низкой самооценки, ассоциированных с задачей. В психологии конфликт определяется как столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций в сознании отдельно взятого индивида, в межличностных взаимодействиях или межличностных отношениях индивидов или групп людей, связанное с отрицательными эмоциональными переживаниями. Человек, как элемент коммуникации - сложный и чувствительный "получатель" информации со своими чувствами и желаниями, жизненным опытом. Полученная им информация может вызвать внутреннюю реакцию любого рода, которая, возможно, усилит, исказит или полностью блокирует посланную ему информацию. Адекватность восприятия информации во многом зависит от наличия или отсутствия в процессе общения коммуникативных барьеров. В случае возникновения барьера информация искажается или теряет изначальный смысл, а в ряде случаев вообще не поступает к реципиенту. Коммуникативные барьеры общения Коммуникативными помехами может быть механический обрыв информации и отсюда её искажение; неясность передаваемой информации, в силу чего искажается изложенная и переданная мысль; эти варианты можно обозначить как информационно-дефицитный барьер. Случается, что принимающие ясно слышат передаваемые

слова, но придают им иное значение (проблема состоит в том, что передатчик может даже не обнаружить, что его сигнал вызвал неверную реакцию). Здесь можно говорить о замещающе-искажающем барьере. Искажение информации, проходящей через одного человека, может быть незначительным. Но когда она проходит через несколько человек – ретрансляторов, искажение может быть существенным. Также этот барьер называют «барьер отражения». Значительно большая возможность искажения связана с эмоциями – эмоциональные барьеры. Это происходит, когда люди, получив какую-либо информацию, более заняты своими чувствами, предположениями, чем реальными фактами. Слова обладают сильным эмоциональным зарядом, причём не столько сами слова (символы), сколько ассоциации, которые они порождают в человеке. Слова имеют первичное (буквальное) значение и вторичное (эмоциональное). Можно говорить о существовании барьеров непонимания, социально-культурного различия и барьеров отношения. Возникновение барьера непонимания может быть связано с рядом причин как психологического, так и иного порядка. Так, он может возникать из-за погрешностей в самом канале передачи информации; это так называемое фонетическое непонимание. Прежде всего, оно возникает, когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, искажённый грамматический строй речи. Барьер фонетического непонимания порождает также невыразительная быстрая речь, речь-скороговорка и речь с большим количеством звуков-паразитов. Существует также семантический барьер непонимания, связанный, в первую очередь, с различиями в системах значений (тезаурусах) участников общения. Это, прежде всего, проблема жаргонов и слэнгов. Известно, что даже в рамках одной и той же культуры есть множество микрокультур, каждая из которых создаёт своё "поле значений", характеризуется своим пониманием различных понятий, явлений, ими выражаемых. Так, в различных микрокультурах не одинаково понимается смысл таких ценностей как "красота", "долг", "естество", "приличие" и т. д. Кроме того, каждая среда создаёт свой мини-язык общения, свой слэнг, в каждой свои любимые цитаты и шутки, выражения и обороты речи. Всё это вместе может значительно затруднять процесс общения, создавая семантический барьер непонимания. Не меньшую роль в разрушении нормальной межличностной коммуникации может сыграть стилистический барьер, возникающий при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента и др. Так, партнёр по общению может не принять критическое замечание, так как оно будет высказано в несоответствующей ситуации панибратской манере, или дети не воспримут интересный рассказ из-за сухой, эмоционально не насыщенной или наукообразной речи взрослого. Коммуникатору необходимо тонко чувствовать состояние своих реципиентов, улавливать оттенки возникающей ситуации общения, с тем чтобы привести в соответствие с ней стиль своего сообщения. Наконец, можно говорить о существовании логического барьера непонимания. Он возникает в тех случаях, когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему не верной, противоречит присущей ему манере доказательства. В психологическом плане можно говорить о существовании множества логик и логических систем доказательств. Для одних людей логично и доказательно то, что не противоречит разуму, для других то, что соответствует долгу и морали. Можно говорить о существовании "женской" и "мужской" психологической логики, о "детской" логике и т. д. От психологических пристрастий реципиента зависит, воспримет ли он предлагаемую ему систему доказательств или сочтёт её не убедительной.

### **3. Опишите виды коммуникативных воздействий. Как конкретно каждый из них проявляется в общении учителя и ученика?**

УК-5.2

### **4. Охарактеризуйте интерактивную сторону общения**

1) Интерактивная сторона общения (от слова «интеракция»—взаимодействие) заключается в

обмене действиями между общающимися сторонами, то есть организации межличностного взаимодействия

УК-3.1 , УК-4.2

#### **5. Коммуникативная сторона общения.**

1) Информация в общении не просто передается от одного партнера к другому (лицо, передающее информацию, принято называть коммуникатором, а получающего эту информацию — реципиентом), а именно обменивается. Соответственно и основной задачей информационного обмена в общении является не простой перевод информации в прямом или обратном направлении, а выработка общего смысла, единой точки зрения и согласия по поводу той или иной ситуаций или проблемы общения

УК-3.1 , УК-4.2

#### **6. Интерактивная сторона общения.**

1) Интерактивная сторона общения - это условный термин, обозначающий характеристику тех аспектов межличностного общения, которые связаны прежде всего с взаимодействием людей. В ходе общения его участникам важно не только обменяться информацией и наладить взаимопонимание, но и организовать обмен действиями, спланировать общую деятельность, выработать формы и нормы совместных действий

УК-3.1 , УК-4.2

#### **7. Определение понятия личность в социальной психологии. Структура личности?**

УК-5.1

#### **8. Назовите основные теории межличностного взаимодействия.**

УК-3.1 , УК-4.2

#### **9. Перечислите функции общения, попробуйте самостоятельно подобрать примеры, раскрывающие смысл каждой из них.**

УК-3.1 , УК-4.2

#### **10. Характеристика Я-концепции и самооценки ?**

УК-5.1

#### **11. В чем заключается методика наблюдения за процессом взаимодействия Бейлса?**

УК-3.1 , УК-4.2

#### **12. Какие виды межличностного общения Вы знаете? Назовите цель и специфические черты каждого вида.**

УК-3.1 , УК-4.2



**13. Теория Эго-идентичности Э.Эриксона ?**

**14. Каковы особенности определения сущности взаимодействия в отечественной социальной психологии?**

УК-3.1 , УК-4.2

**15. Социально-психологическая концепция личности Э.Фромма?**

УК-3.1

**16. В чем сходство и различие понятий взаимодействие и общение?**

УК-3.1 , УК-4.2

**17. В чем состоит сходство императивного и манипулятивного общения? Чем они принципиально отличаются от диалога?**

**18. Социально-психологическая концепция А.Тэшфела, Дж.Тернера?**

УК-3.1 , УК-4.2

**19. Охарактеризуйте диалогический тип межличностного общения?**

УК-3.1 , УК-4.2

**20. Какие основные ситуации взаимодействия вам известны?**

УК-3.1 , УК-4.2

**21. В чем состоит смысл коммуникативной стороны общения?**

УК-3.1 , УК-4.2

**22. Охарактеризуйте основные стратегии взаимодействия.**

УК-3.1 , УК-4.2

**23. Дайте характеристику, что такое «социальное поведение» и «социальные потребности» ?**

УК-5.1

**24. Назовите основные механизмы взаимодействия.**

**25. Дайте характеристику "направленность личности" и "социальная мотивация" ?**

**26. Какую роль в процессе общения выполняет механизм обратной связи?**

УК-3.1 , УК-4.2

**27. Каковы его основные формы? Перечислите важнейшие, на Ваш взгляд, приемы, используемые педагогами для передачи ученикам обратной связи.**

УК-3.1 , УК-4.2

**28. В чем заключаются особенности социальной перцепции**

УК-3.1 , УК-4.2

**29. Система смыслов и личностных смыслов и их роль в регуляции поведения и деятельности личности?**

УК-5.2 , ОПК-9.2

**30. Механизмы влияния на поведение и деятельность личности социально-психологических феноменов: массовидных явлений, стиля руководства, лидерства?**

УК-5.2

**31. Какое место занимает межличностная перцепция в социальном восприятии?**

УК-5.2 , ОПК-9.2

**32. Какие механизмы перцептивного процесса вы знаете?**

УК-3.1 , УК-4.2

**33. Дайте характеристику понятию "социальный интеллект"?**

УК-5.2

**34. Какие могут быть ошибки в процессе восприятия?**

УК-3.1 , УК-4.2

**35. Охарактеризуйте роль общения в жизни общества и отдельного человека. Какие вы знаете виды и формы человеческого общения?**

УК-3.1 , УК-4.2

**36. Какие средства передачи информации Вы знаете? Перечислите важнейшие невербальные средства передачи информации партнеру по общению. Какую роль они выполняют в процессе общения?**

УК-3.1 , УК-4.2

**37. Что такое эффекты в перцептивном процессе?**

УК-3.1 , УК-4.2

**38. Охарактеризуйте процесс эффективного слушания.**

УК-5.1

**39. Перечислите функции общения, попробуйте самостоятельно подобрать примеры, раскрывающие смысл каждой из них?**

УК-3.1 , УК-4.2

**40. Охарактеризуйте источники и причины непонимания в перцептивном процессе?**

УК-3.1 , УК-4.2

**41. Охарактеризуйте основные направления оптимизации взаимодействия в общении.**

УК-3.1 , УК-4.2

**42. Какие виды межличностного общения Вы знаете? Назовите цель и специфические черты каждого вида?**

УК-3.1 , УК-4.2

**43. Что такое самоконтроль в перцептивном процессе?**

УК-3.1 , УК-4.2

**44. Структура общения.**

УК-3.1 , УК-4.2

**45. Виды манипуляций?**

УК-3.1 , УК-4.2

**46. Способы противостоять манипуляциям ?**

УК-3.1 , УК-4.2

**47. Примеры механизмов социального воздействия ?**

УК-3.1 , УК-4.2

**48. Перцептивная сторона общения.**

УК-3.1 , УК-4.2

**49. Нарушения, барьеры, трудности общения?**

УК-5.1

**50. Вербальная и невербальная коммуникация.**

УК-3.1 , УК-4.2

**51. Распространенность трудностей общения в разных возрастах**

УК-5.1

**52. Коммуникативные барьеры общения.**

УК-5.1

**53. Застенчивость как специфическая трудность межличностного общения**

УК-5.1

**54. Понятие и типы застенчивости?**

УК-5.1

**55. Охарактеризуйте психологические механизмы взаимопонимания людьми друг друга: групповой идентификации, рефлексии, эмпатии, аттракции, установки?**

УК-5.1

**56. Охарактеризуйте особенности рефлексивного и нерефлексивного слушания**

УК-3.1 , УК-4.2

**57. Изучение застенчивости в отечественных и зарубежных исследованиях ?**

УК-5.1

**58. Охарактеризуйте процесс подачи обратной связи?**

УК-5.1

**59. Характеристика беззастенчивости?**

УК-5.1

**60. Дайте характеристику национально-психологическим особенностям людей?**

УК-5.2 , ОПК-9.2

**61. Охарактеризуйте особенности рефлексивного и нерефлексивного слушания?**

УК-3.1 , УК-4.2

**62. Дайте характеристику структуре национальной психики?**

УК-3.1

**63. Почему межличностная аттракция выступает одним из ключевых факторов формирования и реализации межличностных отношений?**

УК-3.1 , УК-4.2

**64. Какие свойства национально-психологических особенностей вам известны?**

УК-5.1

**65. Какие принципы сравнения и сопоставления национально-психологических особенностей людей вы знаете?**

УК-5.2 , ОПК-9.2

**66. По какому основанию разделяются внешние и внутренние факторы аттракции?**

УК-5.2 , ОПК-9.2

**67. Какие личностные качества способствуют, а какие затрудняют аттракцию?**

УК-5.2

**68. Характеристика толпы ?Какие основные виды толпы вам известны?**

УК-3.1 , УК-5.1

**69. Почему сходство между людьми может вызвать межличностную аттракцию ?**

УК-5.1

**70. Какие условия порождают изменения в поведении людей в толпе?**

УК-5.1

**71. Дайте характеристику циркулярной реакции? Каковы особенности проявления циркулярной реакции?**

УК-5.1

**72. Почему чувство является основной единицей анализа межличностных отношений ?**

УК-5.1

**73. Дайте определение понятия малой группы?**

УК-5.1

**74. Сравните смущение и застенчивость: в чем сходство и в чем различие между этими социальными эмоциями?**

УК-5.1

**75. Какие группы называют первичными, вторичными ? Какие группы называют формальными, неформальными?**

УК-3.1 , УК-5.1

**76. Что значит «управлять эмоциями и чувствами в общении» ?**

УК-3.1 , УК-4.2

**77. Какие группы называют референтными, группами членства? Какие группы называют условными, реальными ?**

УК-5.1

**78. Какие группы называют лабораторными, естественными ? Какие группы называют становящиеся, развитые ?**

УК-5.2 , ОПК-9.2

**79. Виды межличностных отношений в группе?**

УК-5.1

**80. Факторы эффективности групповой деятельности?**

УК-5.1

**81. Каналы коммуникации. Основные виды структур каналов внутригрупповых коммуникаций?**

УК-3.1 , УК-4.2

**82. Дайте определение понятия коллектив? Стадии развития малой группы по Л.А.Уманскому?**

УК-5.1

**83. Дайте определение понятия коллектив? Стадии развития малой группы по Л.А.Уманскому?**

УК-3.1

**84. Дайте определение понятия коллектив? Стадии развития малой группы по Л.А.Уманскому?**

УК-5.1

**85. Определите роль структуры социальной власти в группе?**

УК-5.2

**86. Определите роль структуры социальной власти в группе?**

УК-5.2

**87. Определите роль структуры социальной власти в группе?**

УК-5.2

**88. Как Вы можете определить феномен лидерства? В чем отличие лидера и «звезды»?**

УК-5.2

**89. Как Вы можете определить феномен лидерства? В чем отличие лидера и «звезды»?**

УК-5.2

**90. Как Вы можете определить феномен лидерства? В чем отличие лидера и «звезды»?**

УК-5.2 , ОПК-9.2

**91. Какие виды лидерства Вам известны?**

УК-5.2

**92. Какие виды лидерства Вам известны?**

УК-5.2

**93. Какие виды лидерства Вам известны?**

УК-5.2

**94. Охарактеризуйте феномен руководства малой группой. Целесообразно ли объединение в одном лице руководителя и неформального лидера?**

ОПК-9.3

**95. Охарактеризуйте феномен руководства малой группой. Целесообразно ли объединение в одном лице руководителя и неформального лидера?**

ОПК-9.3

**96. Охарактеризуйте феномен руководства малой группой. Целесообразно ли объединение в одном лице руководителя и неформального лидера?**

ОПК-9.3

**97. Основные признаки и функции лидерства**

УК-5.2

### **Ситуационные задачи**

#### **Критерии оценки для оценочного средства: Ситуационные задачи**

Показатель оценки результатов обучения	Уровень сформированности компетенции	Шкала оценивания
Полно раскрыто содержание материала; материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности; продемонстрировано системное и глубокое знание программного материала; точно используется терминология; показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков; продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы	Повышенный	5 - "отлично"
Вопросы излагаются систематизированно и последовательно; продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; продемонстрировано усвоение основной литературы; в изложении допущены небольшие пробелы, не искавшие содержание; допущены один - два недочета при освещении основного содержания, исправленные по замечанию преподавателя	Базовый	4 - "хорошо"
Неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; усвоены основные категории по рассматриваемому вопросу; имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии; при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации; продемонстрировано усвоение основной литературы	Пороговый	3 - "удовлетворительно"



Не раскрыто основное содержание учебного материала; обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов; не сформированы компетенции, умения и навыки	-/-	2 - "неудовлетворительно"
--	-----	------------------------------

**1. Ситуационная задача №1:** Раскованность, скептицизм, жизнерадостность, бедность фантазии, недооценка эмоциональной стороны жизни из-за рационального подхода к ней, авторитетный тон, импульсивность, контроль над своими действиями, безапелляционность, богатая фантазия, пугливость, скованность, догматизм, сознание собственного превосходства, неуверенность, любопытство, беспомощность, доверчивость, уверенность в своей правоте, расчет действий, трезвость в оценках, несдержанность. В транзактной концепции Э. Берна выделены позиции Ребенка, Родителя и Взрослого. Ниже перечислены характеристики поведения при принятии каждой из них. Определите, что в данном списке принадлежит Родителю, Взрослому и Ребенку.

1) Что принадлежит ребенку ?

2) Что принадлежит родителю, взрослому ?

**Ответ 1:** Ребенок – раскованность, жизнерадостность, импульсивность, богатая фантазия, пугливость, неуверенность, любопытство, беспомощность, доверчивость;

**Ответ 2:** Родитель, Взрослый – скептицизм, бедность фантазии, недооценка эмоциональной стороны жизни из-за рационального

УК-5.2

**2. Ситуационная задача №2:** В составе делегации фирмы, формируемой для деловой поездки, скажем, в США, есть одно вакантное место. На него претендуют двое, причем ни один из сотрудников не желает уступить. Руководитель, пытаясь разобраться в ситуации, выясняет, что один из участников конфликта стремится попасть в состав делегации потому, что для него это возможность лишней раз встретиться с братом, проживающим в США. Другой же участник рассматривает включение в состав делегации как признание его профессионализма, высокую оценку его деятельности, знак благожелательного отношения руководства фирмы. Выяснив это, руководитель предлагает первому – отправиться в США, а второму – повышение по службе. Подумав, оба сотрудника сочли такое решение взаимоприемлемым.

1) К какому типу можно отнести это решение?

2) На какую модель завершения конфликта ориентировались первоначально его участники?

**Ответ 1:** Эффективное решение

**Ответ 2:** Эффективное разрешение конфликта, т.е. разрешение при наименьших потерях ресурсов и сохранении жизненно важных общественных структур

УК-5.1

**3. Ситуационная задача №3:** С вашей точки зрения, все правила этикета сводятся к простоте, естественности и дружелюбию, а общение должно приносить радость. Вы находитесь на деловой встрече, в ходе которой партнеры пытаются манипулировать друг другом ради достижения собственных интересов. Каждый ведет свою игру. Вы заинтересованы в положительном исходе встречи, но такой подход к делу вызывает у вас отвращение

- 1) Играть по общим правилам или согласно своим жизненным принципам?
- 2) Что вы будете делать?

**Ответ 1:** Играть по общим правилам

**Ответ 2:** Стоит проанализировать ситуацию с точки зрения положительных и отрицательных исходов данной встречи

УК-5.1

**4. Ситуационная задача №4:** В экспериментах Готтшальда испытуемым- подросткам предъявлялись специально изготовленные фотографии самих испытуемых, их родителей, одноклассников, учителей. Фотографии были не искаженные и искаженные -несколько суженные и расширенные. Во всех случаях надо было выбрать «правильный » (похожий) портрет. Хотя испытуемые, глядя на себя в зеркало, имели возможность выбрать искаженные фотографии ряда собственных портретов, они, отыскивая наиболее похожую, обнаружили тенденцию выбора расширенного или суженного изображения в зависимости от самооценки. При выборе портретов фотографии одноклассника предпочтительным оказывалось расширенное изображение, если признавалось его превосходство, и суженное - в случае пренебрежительного к нему отношения. При выборе испытуемыми 10 и 16 лет своих фотографий и портретов родителей обнаруживалось, что дети 10 лет выбирали среди собственных портретов неискаженные, зато среди фотографий родителей - расширенные. Испытуемые 16 лет выбирали свои портреты в расширенном варианте, а портреты родителей в суженом.

- 1) Прокомментируйте текст и поясните, как самооценка влияет на процессы социальной перцепции и самовосприятие?

**Ответ 1:** Заниженная самооценка подростков диагностирует неуверенность, что характеризует выбор испытуемых фотографий с расширенным изображением одноклассника превосходящих его по ряду каких-либо характеристик. Завышенная самооценка подростков диагностирует превосх

УК-5.2

**5. Ситуационная задача №5:** Руководитель обращается к своему заместителю со словами упрека: «Вы не смогли обеспечить своевременность выполнения поставленной задачи». Заместитель: «Меня отвлекли семейные обстоятельства». Проведите трансактный анализ на предмет конфликтности межличностного взаимодействия в следующей ситуации

- 1) В данной ситуации определите позицию ?
- 2) Характеристика трансактного анализа ?

**Ответ 1:** Взрослый обращается к взрослому, обратная связь получена от ребенка

**Ответ 2:** Трансакционный анализ (транзакционный анализ, трансактный анализ, транзактный анализ; сокр. ТА) представляет собой психологическую модель, служащую для описания и анализа поведения человека как индивидуально, так и в составе групп. Данная модель включает философию, теорию и методы, позволяющие людям понять самих себя и особенность своего взаимодействия с окружающими.

УК-5.1

**6. Ситуационная задача №6:** «Удивительное дело, какая полная бывает иллюзия того, что красота есть добро Красивая женщина говорит глупости, ты слушаешь и не слышишь глупости, а

слышишь умное Она говорит, делает гадости, а ты видишь что-то милое Когда же она не говорит ни глупостей, ни гадостей, а красива, то сейчас уверяешься, что она чудо как умна и нравственна» (Л.Н Толстой. «Крейцера соната»). «Красота производит совершенные чудеса. Все душевные недостатки в красавице вместо того, чтобы произвести отвращение, становятся как-то необыкновенно привлекательны» (Н.В.Гоголь. «Невский проспект») «На нем был черный фрак, побелевший уже по швам, панталоны летние... под истертым черным галстуком на желтоватой манишке блеснул фальшивый алмаз, шершавая шляпа, казалось, видела и ведро и ненастье. Встретясь с этим человеком в лесу, вы приняли бы его за разбойника; в обществе за политического заговорщика; в передней - за шарлатана, торгующего эликсирами или мышьяком» (А.С.Пушкин. «Египетские ночи»). Проанализируйте отрывки, представленные ниже, определите типовую схему перцепции, систематические ошибки социального восприятия?

- 1) Одна из ошибок социальной перцепции ?
- 2) Положительные характеристики приписываются в основном ?

**Ответ 1:** Неопрятно одетый человек, вызывает отрицательное отношение.

**Ответ 2:** Красивые люди оцениваются более положительно, хотя объективно им могут быть не присущи приписываемые положительные особенности характера

УК-3.1 , УК-4.2

**7. Ситуационная задача №7:** Начальник отдела - человек, который не только решает производственные задачи, но и имеет влияние на своих коллег независимо от решения производственных вопросов. К его мнению прислушиваются, у него спрашивают совета.

- 1) Какой тип лидерства он демонстрирует?
- 2) Охарактеризуйте авторитарный тип лидерства ?

**Ответ 1:** Авторитарный тип лидерства

**Ответ 2:** Авторитарный тип лидерства характеризуется жесткостью, требовательностью, единоначалием, превалированием властных функций, строгим контролем и дисциплиной, ориентацией на результат, игнорированием социально-психологических факторов;

УК-5.2

**8. Ситуационная задача №8:** Главные отличительные признаки находящегося в массе индивида таковы: исчезновение сознательной личности, преобладание бессознательной личности, ориентация мыслей и чувств в одном и том же направлении вследствие внушения и заражения, тенденция к безотлагательному осуществлению внушенных идей. Индивид не является больше самим собой, он стал безвольным аппаратом.

- 1) Какая психологическая концепция лежит в основе приведенных утверждений ?
- 2) Какие характеристики описанные в задаче подтверждают соотнесенность с психоаналитической концепцией

**Ответ 1:** Психоаналитическая концепция

**Ответ 2:** Исчезновение сознательной личности, преобладание бессознательной личности, ориентация мыслей и чувств в одном и том же направлении вследствие внушения и заражения, тенденция к безотлагательному осуществлению внушенных идей

УК-5.1

**9. Ситуационная задача №9:** Масса импульсивна, изменчива и возбудима... Импульсы, которым повинуются масса, могут быть, смотря по обстоятельствам, благородными или жестокими, героическими или трусливыми, но во всех случаях они столь повелительны, что не дают проявиться не только личному инстинкту, но даже инстинкту самосохранения. ...Она не выносит отсрочки между желанием и осуществлением желаемого. Она чувствует себя всемогущей, у индивида в массе исчезает понятие невозможного.

1) Чем, на ваш взгляд, объясняется страх человека перед толпой?

2) Характеристика агрессивной толпы ?

**Ответ 1:** Инстинкт самосохранения человека

**Ответ 2:** Это толпа, двигателем которой является злоба, ярость, агрессия. Существует за счёт врага. Пока есть простой и очевидный негодяй, которого необходимо растерзать – эта форма будет сама себя поддерживать и нагнетать. Как только желаемого удаётся добиться (враг пал/сбежал/победил), сразу превращается в иной вид. Начинают грабить («жадная толпа»), или паниковать в случае провала.

УК-5.1

**10. Ситуационная задача №10:** Сельские жители, воспитанные в условиях меньшей плотности населения, чем горожане, имеют и более просторное личностное пространство, поэтому при рукопожатии «деревенский» протянет руку издалека и наклонит корпус вперед, ко с места не сойдет, а еще лучше просто помашет приветственно рукой. Величина межличностной дистанции зависит от культурных традиций, воспитания, индивидуального жизненного опыта и личностных особенностей.

1) Где она длиннее, где короче и почему?

**Ответ 1:** В мегаполисе межличностная дистанция ближе, в отличие от жителей деревень и окраин.

УК-5.1

**11. Ситуационная задача №11:** Политический деятель выступает с предвыборной программой. Потрясая указательным пальцем над головами слушателей, он говорит: «Я искренне стремлюсь к диалогу, стараюсь учитывать мнение всех слоев общества...» Делая плавные, округлые жесты обеими руками, он заверяет всех, что у него есть четкая, обдуманная программа.

1) Проанализируйте по приведенным примерам влияние на слушателя одновременно слов и жестов?

2) Как вы считаете, на какую, информацию надо полагаться в случае явного расхождения вербальной и невербальной информации?

**Ответ 1:** Жесты и слова несут разную информационную нагрузку.

**Ответ 2:** В описанном случае полагаться необходимо на жестикуляцию собеседника

УК-5.1

**12. Ситуационная задача №12:** Молодая пара, только что эмигрировавшая в Чикаго из Дании, была приглашена в местный американский клуб. Через несколько недель после того, как их приняли в клуб, женщины стали жаловаться, что они чувствуют себя неуютно в обществе этого датчанина, поскольку он «пристает» к ним. Мужчины же этого клуба почувствовали, что якобы датчанка своим поведением намекала, что она для них вполне доступна.

1) Охарактеризуйте пример

**Ответ 1:** Согласно приведенному примеру в Дании межличностная дистанция сокращается между партнерами по общению, в отличие от Американской культуры, где общение происходит на расстоянии метра от партнеров по общению.

УК-3.1 , УК-4.2

**13. Ситуационная задача №13:** Сельские жители, воспитанные в условиях меньшей плотности населения, чем горожане, имеют и более просторное личностное пространство, поэтому при рукопожатии «деревенский» протянет руку издали и наклонит корпус вперед, с места не сойдет, а еще лучше просто помашет приветственно рукой. Величина межличностной дистанции зависит от культурных традиций, воспитания, индивидуального жизненного опыта и личностных особенностей.

2) Где она длиннее, где короче и почему? Какие приемы общения сокращают или удлиняют межличностную дистанцию? Объясните примеры межкультурных и индивидуальных различий.

3) Характеристика приемов в общении

**Ответ 2:** В мегаполисе межличностная дистанция ближе, в отличие от жителей деревень и окраин

**Ответ 3:** Техника общения – это те способы, к которым прибегает человек, чтобы подготовиться к общению и его поведение в ходе общения. Приемы общения – наиболее предпочтительные средства, выбираемые для процесса общения. Психология жестов. Передаваемая словесно информация может быть воспринята неверно если она сопровождается несоответствующими жестами. Знание психологии жестов поможет изменить свое поведение, вовремя закончить переговоры и т. д., если что-то идет не так, как хотелось бы

УК-3.1 , УК-4.2

**14. Ситуационная задача №14:** Политический деятель выступает с предвыборной программой. Потрясая указательным пальцем над головами слушателей, он говорит: «Я искренне стремлюсь к диалогу, стараюсь учитывать мнение всех слоев общества...» Делая плавные, округлые жесты обеими руками, он заверяет всех, что у него есть четкая, обдуманная программа. Проанализируйте по приведенным примерам влияние на слушателя одновременно слов и жестов.

1) Какие выводы можно сделать в описанных ситуациях?

**Ответ 1:** Жесты и слова несут разную информационную нагрузку

УК-3.1 , УК-4.2

**15. Ситуационная задача №15:** Понятие идентичности имеет три главные модальности. Психологическая идентичность обозначает единство и преемственность физиологических и психических процессов организма. Личная идентичность (или эго-идентичность) обозначает единство и преемственность жизнедеятельности, целей, мотивов, смысловых установок, ценностных ориентаций и самосознания личности. Социальная идентичность обозначает единство и преемственность определенной системы социальных характеристик (норм, ролей, статусов), позволяющих дифференцировать индивидов по их общественному положению и групповой принадлежности. Личная идентичность подразумевает ответ на вопрос «Кто я?» и описывается большей частью субъективных терминах, хотя самоописание обычно начинается с перечисления социально-ролевых свойств (мужчина, взрослый, учащийся) или молчаливо

подразумевает их. Социальная идентичность может быть описана как субъективно, изнутри, в рамках оппозиции «Мы - Они», так и объективно, в терминах нормативно-групповых ожиданий. Все преломляется в индивидуальном самосознании. (И.С.Кон) Э.Эриксон считает, что «анатомия, история и личность определяют нашу судьбу». Поэтому понятие «идентичность» относится им то к сознательному ощущению индивидуальной идентичности; в других случаях - к бессознательному влечению к целостности и непрерывности личности; то рассматривается как критерий скрытой работы «я-центра»; и наконец, как поддержание внутренней солидарности с идеалами и идентичностью группы. (И.В.Солодникова)

1) Обобщите суть приведенных фрагментов и дайте характеристику личной идентичности человека?

2) Современные авторы занимающиеся психологией идентичности ?

**Ответ 1:** Идентичность - это не то, что можно получить единойжды в некоем акте идентификации, а потом многократно пользоваться результатом этого акта как не- которой завершенной матрицей, готовой к использованию критериальной оценочной базой. Однако это и нето, что необходимо постоянно восстанавливать, воспроизводить заново, одним словом, переосуществлять (О.В.Лукьянов).

**Ответ 2:** В.Е., Ключко, О.В.Лукьянов

УК-5.2 , ОПК-9.2

**16. Ситуационная задача №16:** Вы приняли на работу молодого способного юриста (только что окончившего Институт внешнеэкономических связей, экономики и права), который превосходно справляется с работой. Он провел уже несколько консультаций, и клиенты им очень довольны. Вместе с тем он резок и заносчив в общении с другими работниками, особенно с обслуживающим персоналом. Вы каждый день получаете такого рода сигналы, а сегодня поступило письменное заявление от вашего секретаря по поводу его грубости. Какой стиль межличностного взаимодействия описан в указанном примере

1) Какой стиль межличностного взаимодействия описан в указанном примере?

**Ответ 1:** Согласно концепции В.В.Латынова используется доминирующий-недружелюбный стиль общения

УК-5.1

**17. Ситуационная задача №17:** Удивляло его (Нехлюдова) то, что Маслова не стыдилась своего положения - не арестантки (этого своего положения она стыдилась), а своего положения дамы легкого поведения, - но как будто даже была довольна, почти гордилась им. А между тем это и не могло быть иначе. ...В продолжение десяти лет везде, где бы она ни была, начиная с Нехлюдова и старика-станового и кончая острожными надзирателями, видела, что все мужчины нуждались в ней. И потому весь мир представлялся ей собранием обуреваемых желанием людей, со всех сторон стороживших ее... Так понимала жизнь Маслова, и при таком понимании жизни она была не только не последний, а очень важный человек. И Маслова дорожила этим пониманием больше всего на свете. Чужая же, что Нехлюдов хочет вывести ее в другой мир, она противилась ему, предвидя, что в том мире, в который он привлекал ее, она должна будет потерять это свое место в жизни, дававшее ей уверенность и самоуважение.

1) Проанализируйте фрагмент и поясните, какими путями человек стремится достичь уверенности и самоуважения?

2) Почему это так важно? Почему личностную стратегию Е. Масловой Л. Н. Толстой называет «уловками разума»? Можно ли вообще обойтись без подобных уловок?

**Ответ 1:** Самоуважение – это одна из самых основных и важных черт, характеризующих личность. Человек, способный на самоуважение, обладает чувством собственного достоинства и отличается положительным мнением о собственной личности. Он отчётливо понимает свои негативные стороны, и успешно противостоит им, умеет адекватно и объективно ставить сам себе оценки. В целом, такой человек успешен и счастлив, так как уровень его жизни довольно высок. Высокое уважение к себе позволяет быть успешным в абсолютно любых областях жизнедеятельности. Наоборот, отсутствие самоуважения ведёт к неудачам, разочарованиям и краху.

**Ответ 2:** Прежде всего это желание лучшего, ощущение того, что что-то не так или в нём, или в его жизни. А ведь жизнь невозможно изменить, если ты не изменишь себя. Умные люди это понимают — а потому и начинают именно с перемен в себе. Но чаще всего даже при полном понимании необходимости этих перемен — процесс идет со скрипом. Момент инерции в психике человека огромен. И набор уловок и ухищрений, предлагаемый разумом для избегания перемен, поистине потрясает воображен. Вообще, человеческий разум — это чудо, и Вы никогда не увидите его работу лучше, чем в тот момент, когда он сражается против очевидных свидетельств о необходимости перемен.

УК-5.2

**18. Ситуационная задача №18:** Молодая медсестра, на нагрудной нашивке которой было написано «Дженин Куртис», окликнула их. - Простите. Чем могу вам помочь? - Ничем, - рявкнул через плечо Грейсон. - Мы идем в палату пять- сот пятнадцать. - Прошу остановиться, - потребовала сестра. Грейсон застыл на месте. Он остановился, когда ему приказали, но руки, висевшие по бокам, нервно сжимались в кулаки и разжимались. Догонявший его доктор Бен Харрис громко и облегченно вздохнул. - Настоящее имя Лизы Саммер - Лиза Грейсон, - заявил Грейсон с преувеличенной терпеливостью. - Я - ее отец, Уиллис Грейсон, а это ее личный врач, доктор Бенджамин Харрис. Теперь мы можем войти? Лицо медсестры отразило смятение, но лишь на мгновение. - Время посещения больных начинается у нас в два часа дня, - объяснила она. - Но если Лиза согласится, то я сделаю для вас исключение. Кулаки Грейсона опять сжались, но на этот раз так и не разжались. - Вы знаете, кто я такой? - заносчиво спросил он. - Знаю, кто вы такой, с ваших слов. Послушайте, мистер Грейсон, не хочу быть ... - Бен, у меня просто нет времени на все эти пререкательства, выпалил Грейсон. - Оставайтесь здесь и объясните этой женщине, кто я такой и зачем приехал сюда. Если она будет продолжать путаться под ногами, позвоните проклятому директору этой так называемой больницы, пусть он поднимется сюда: А я пошел к Лизе. Даже не дожидаясь ответа, он важно двинулся вперед. (М. Палмер)

2) Прокомментируйте данный фрагмент. Какие проблемы общения она иллюстрирует ?

3) Характеристика межличностного общения?

**Ответ 2:** Аспекты межролевого взаимодействия, одни из участников общения находится в позиции «на равных», другой в позиции «над» партнером по общению.

**Ответ 3:** Межличностное общение – это взаимодействие индивида с другими индивидами

УК-3.1 , УК-4.2

**19. Ситуационная задача №19:** Все существенно лишь постольку, поскольку имело отношение к тебе, все в моей жизни лишь в том случае приобретало смысл, если было связано с тобой. Ты изменил всю мою жизнь. До тех пор равнодушная и посредственная ученица, я неожиданно стала первой в классе; я читала сотни книг, читала до глубокой ночи, потому что знала, что ты любишь книги; к удивлению матери, я вдруг начала с неистовым усердием упражняться в игре на рояле, так как предполагала, что ты любишь музыку. Я чистила и чинила свои платья, чтобы

не попасться тебе на глаза неряшливо одетой А во время твоих отлучек... моя жизнь на долгие недели замирала и теряла всякий смысл. (С. Цвейг)

- 1) Охарактеризуйте изменение мотивационной структуры девушки по приведенному отрывку
- 2) Объясните смысл и значение такой перестройки?

**Ответ 1:** Гибкость (выражается в том, что для удовлетворения мотивационного побуждения более высокого уровня может быть использовано больше разнообразных мотивов более низкого уровня; - иерархизированность мотивов (одни мотивы и цели сильнее других и возникают чаще; другие - слабее и актуализируются реже); - широта (качественное разнообразие мотивационных факторов, потребностей и целей, способных служить средством удовлетворения потребностей).

**Ответ 2:** Перестройка связана с наличием определенных эмоций

УК-3.1 , УК-4.2

**20. Ситуационная задача №20:** М. К. Касвинов в романе "Двадцать три ступени вниз" дает яркое описание тревожного и неуверенного в себе человека, каким, по его мнению и воспоминаниям современников, являлся российский царь Николай II. "Для обычного выражения лица характерна была странная, "таинственная" полуулыбка. Она тонула в густых усах и небольшой овальной бороде светло-рыжеватого цвета... Говорил не спеша, негромким грудным голосом, обдумывая каждую фразу, почему разговор изобиловал длинными паузами, смущавшими собеседника... Во время разговора иногда производил впечатление человека не вполне уверенного в себе, колеблющегося, но старающегося скрыть свои колебания и неуверенность, что наружно выдавали подергивание плечом, частое нарочитое покашливание, сопровождающееся безотчетным поглаживанием рукой бороды и усов"

- 1) Опишите характерные особенности тревожности по описанному примеру ?
- 2) Тревножно-мнительна личность имеет выраженные свойства, какие именно?

**Ответ 1:** Негромкий, грудной голос, подергивание плеча, покашливание

**Ответ 2:** Мания к порядку, стремление все регламентировать, создавать для себя правила и запреты. Таким людям свойственны особая строгость в суждениях, бережливость и скупость. Все эти свойства оказываются весьма тягостными для партнеров по неформальному общению.

УК-3.1 , УК-4.2

**21. Ситуационная задача №21:** На ней был халатик, переделанный из толстовки Эрнеста Павловича и отороченный загадочным мехом. Остап сразу понял, как вести себя в светском обществе. Он закрыл глаза и сделал шаг назад. — Прекрасный мех! — воскликнул он. — Шутите! — сказала Эллочка нежно. — Это мексиканский тушкан. — Быть этого не может. Вас обманули. Вам дали гораздо лучший мех. Это шанхайский барсы. Ну да! Барсы! Я знаю их по опыту. Видите, как мех играет на солнце!.. Изумруд! Изумруд! Эллочка сама красила мексиканского тушкана зеленой акварелью, и поэтому похвала утреннего посетителя была ей особенно приятна. Не давая хозяйке опомниться, великий комбинатор вывалил все, что слышал когда-либо о мехах. После этого заговорили о шелке, и Остап обещал подарить очаровательной хозяйке несколько сот шелковых коконов, якобы привезенных ему председателем ЦИК Узбекистана. — Вы — парниша, что надо, — заметила Эллочка после первых минут знакомства.

- 1) Какие психологические приемы лежат в основе общения Остапа Бендера с Эллочкой ?
- 2) Характеристика манипуляции ?

**Ответ 1:** Психологические приемы, лежащие в основе общения Остапа Бендера с Любоедкой Эллочкой ( Ложная влюбленность, или усыпление бдительности ; авторитетность манипулятора,



или обман власти; гипноз; оказанная любезность, или плата за помощь ; ирония, или манипул

**Ответ 2:** Манипуляция — это скрытый психологический прием, целью которого является заставить человека, вопреки его интересам, выполнить нужные вам действия

УК-3.1 , УК-4.2

**22. Ситуационная задача №22:** Я - человек идеи, всю жизнь борюсь то за претворение своего изобретения, то за внедрение какой-либо реформы. Наблюдение за людьми, с которыми мне приходилось сталкиваться, позволяет мне считать себя выше их. Круг моих знакомых состоит из людей, которые разделяют мои взгляды. Я не прощаю людям ни равнодушия к себе, ни несогласия со мной. Исповедую принцип: "кто не со мной, тот против меня". У меня нет причин быть недовольным собой; чувствую себя хорошо, всегда бодр, активен. Если я ставлю перед собой какую-нибудь цель, то всегда добиваюсь, ее, если замечаю недостатки, то ИСПОЛЬЗУЮ все свои силы, чтобы исправить их в соответствии со своими принципами. Пользуюсь любым способом, чтобы добиться своего: ПИШУ в газеты, выступаю на собраниях. Мои знакомые говорят, что я подчас приношу им страдания, но это неправда: на самой деле во всех своих неудачах виноваты они, сами. Считаю, что людям особенно нельзя доверять, у меня много завистников, недоброжелателей. Из-за козней мне так трудно осуществлять свои идеи, но, несмотря на это, ничто не может меня остановить - ни просьбы, ни угрозы. Жизнь убеждает меня в том, что я всегда оказываюсь прав, и ради этого стоит вести борьбу.

1) Определите акцентуацию характера ?

2) Дайте характеристику паранойяльной акцентуации характера?

**Ответ 1:** Паранойяльная акцентуация характера

**Ответ 2:** К. Леонгард выделил «застревающий» или паранойяльный тип акцентуированной личности как вариант нормы. «Застревание» — основная черта этого типа — прежде всего, касается аффекта, который удерживается особенно долго, не изживается, не отреагируется, если оказывается реакцией на уязвленное самолюбие. Но и при успехах «застревание» оборачивается заносчивостью и самонадеянностью. Этот тип «в равной степени таит в себе возможность как положительного, так и отрицательного развития характера». Движущая сила этих лиц — честолюбие. Они могут добиваться незаурядных успехов, но, наткнувшись на препятствие, непризнание, отпор, небрежение к себе легко озлобляются, становятся подозрительными, злопамятными, мстительными, болезненно обидчивыми и уязвимыми

УК-5.1

**23. Ситуационная задача №23:** Массы никогда не знали жажды истины. Они требуют иллюзий, без которых они не могут жить. Ирреальное для них всегда имеет приоритет перед реальным, нереальное влияет на них почти так же сильно, как реальное. Массы имеют явную тенденцию не видеть между ними разницы

1) Характеристика масс

2) Управляемы ли большие массы ?

**Ответ 1:** Бумер считал главными характеристиками массы как аудитории анонимность и изолированность ее членов, слабое взаимодействие между ними, случайность их социального происхождения и положения, отсутствие организованности.

**Ответ 2:** Массы управляемы при помощи некоторых психологических техник, приемов.

УК-5.1

**24. Ситуационная задача №24:** Преподаватель, ведущий занятия в группе, отмечает, что

группа единая, сплоченная, часто говорит о себе «мы», «наша группа». При этом иногда могут быть грубыми по отношению друг к другу. Состудентам других групп контактируют очень неохотно, даже вынужденно.

1) Какой тип группы описан в предложенном примере ?

2) Дайте краткую характеристику описанному типу ?

**Ответ 1:** Корпоративный

**Ответ 2:** Если групповая мораль вынуждает личность с целью самозащиты и отстаивания своих личностных интересов проявлять себя с худшей стороны, то такая группа находится в корпоративном состоянии.

УК-5.1 , УК-5.2

**25. Ситуационная задача №25:** Студенческая группа активна, сплоченная, ориентирована на учебный процесс. Если у кого-то что-то не получается, то остальные пытаются помочь ему. Группа всегда участвует в общеинститутских мероприятиях.

1) Назовите автора разработавшего психологическую теорию коллектива, представляющего группы из слоев (страт) ?

2) Охарактеризуйте уровень развития группы ?

**Ответ 1:** А.В.Петровский

**Ответ 2:** Психологическая теория коллектива, разработанная А. В. Петровским, представляет группу, как бы состоящую из трех слоев (страт), каждый из которых характеризуется определенным принципом, по которому в нем строятся отношения между членами группы. В первом слое реализуются, прежде всего, непосредственные контакты между людьми, основанные на эмоциональной приемлемости или неприемлемости; во втором слое эти отношения опосредуются характером совместной деятельности; в третьем слое, названном ядром группы, развиваются отношения, основанные на принятии всеми членами группы единых целей групповой деятельности. Этот слой соответствует высшему уровню развития группы, и, таким образом, его наличие позволяет констатировать, что перед нами коллектив.

УК-5.1

**26. Ситуационная задача №26:** Представьте, что вы сидите шестым человеком в одном ряду из семи человек, в эксперименте С.Аша. После разъяснения, что вы принимаете участие в эксперименте по исследованию оценок восприятия, экспериментатор спрашивает вас, какой из отрезков на рисунке соответствует эталонному отрезку. Вы с легкостью определяете, что этот отрезок номер два. Так что нет ничего удивительного в том, что пятеро отвечающих перед вами все как один называют отрезок номер два. Следующее сравнение происходит с той же легкостью, и вы настраиваетесь высидеть до конца скучного эксперимента. На третьем туре вы начинаете волноваться. Хотя правильный ответ кажется столь же простым, как и раньше, первый испытуемый говорит что-то явно не то. Когда второй участник эксперимента повторяет то же самое, вы подсказываете на стуле и внимательно смотрите на карточки. Третий согласен с первыми двумя. Четвертый и пятый согласны со всеми предыдущими. Теперь экспериментатор смотрит на вас и Вы переживаете: «как мне узнать, что правильно? То, что говорят мои товарищи, или то, что говорят мои глаза?»

1) Как вы считаете для какой группы будет более характерен описанный феномен конформизма ?

2) Дайте краткую характеристику феномену конформизма?

**Ответ 1:** Референтная группа, являющаяся значимой для человека может определять степень конформности находящихся в ней людей.

**Ответ 2:** Изменение поведения или убеждений в результате реального или воображаемого давления группы

УК-5.2 , ОПК-9.2

**27. Ситуационная задача №27:** Вы приняли на работу молодого способного юриста (только что окончившего Институт внешнеэкономических связей, экономики и права), который превосходно справляется с работой. Он провел уже несколько консультаций, и клиенты им очень довольны. Вместе с тем он резок и заносчив в общении с другими работниками, особенно с обслуживающим персоналом. Вы каждый день получаете такого рода сигналы, а сегодня поступило письменное заявление от вашего секретаря по поводу его грубости.

1) В какой группе возможность возникновения данной ситуации минимальна?

2) Дайте краткую характеристику неформальной группы ?

**Ответ 1:** Минимальность возникновения ситуации возможна в неформальной и референтной группе

**Ответ 2:** Неформальная группа может проявляться в двух разновидностях. В первой из них неформализованные служебные отношения несут функциональное содержание и существуют параллельно с формальной организацией, дополняя ее. Примером может служить система деловых связей между работниками, сложившаяся стихийно в дополнение к существующей структуре управления (в этом случае говорят о неформальной структуре управления). Во втором случае межличностные связи возникают в силу взаимного притяжения, симпатий, общих взглядов на жизнь, привычек, увлечений и т. п., вне связи с функциональной необходимостью. Это могут быть товарищеские отношения, клубы по интересам и т. п. Как правило, руководители отрицательно относятся к существованию неформальных групп, считают их результатом неэффективного управления и не видят их потенциальные достоинства. Являясь членом определенной неформальной группы, сотрудник работает в рамках организации

УК-5.1

**28. Ситуационная задача №28:** Согласно информационной теории конформности, человек ищет информацию, помогающую оценить и соотнести свое поведение с поведением других; этот поиск вызван стремлением субъекта редуцировать неопределенность своего положения в группе. Информационный процесс осуществляется путем оценивания: человек либо использует поведение других как некий стандарт, с которым он может себя сопоставить, либо он формирует впечатление о себе, исходя из ориентированного на него поведения других. Так возникает зависимость от других.

1) Описан ли в данном примере феномен конформности ?

2) Дайте краткую характеристику феномену конформности ?

**Ответ 1:** В данном примере описан феномен конформности

**Ответ 2:** Изменение поведения или убеждений в результате реального или воображаемого давления группы

УК-5.2 , ОПК-9.2

## Тесты

### Критерии оценки для оценочного средства: Тесты

Показатель оценки результатов обучения	Уровень сформированности компетенции	Шкала оценивания
Показатель рассчитывается в процентном соотношении верных ответов к общему числу тестовых заданий 100% -90%	Повышенный	5 - "отлично"
Показатель рассчитывается в процентном соотношении верных ответов к общему числу тестовых заданий 89% -80%	Базовый	4 - "хорошо"
Показатель рассчитывается в процентном соотношении верных ответов к общему числу тестовых заданий 79% -70%	Пороговый	3 - "удовлетворительно"
Показатель рассчитывается в процентном соотношении верных ответов к общему числу тестовых заданий - менее 70%	-/-	2 - "неудовлетворительно"

#### **1. ИМПЕРАТИВ И МАНИПУЛЯЦИЯ ЯВЛЯЮТСЯ РАЗНОВИДНОСТЬЮ КАКОГО ВИДА ОБЩЕНИЯ**

- 1) межличностное
- 2) ролевое
- 3) ритуальное
- 4) монологическое**
- 5) диалогическое

Правильный ответ: 4

УК-5.2

#### **2. САМОСОЗНАНИЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК**

- 1) выделение человеком себя из окружающего мира, противопоставление себя всему другому, осознание своих целей, действий, переживаний**
- 2) оценка своих возможностей, целей, достижений
- 3) проявление личности в межличностных отношениях
- 4) идентичность

Правильный ответ: 1

УК-5.1

#### **3. СОЦИАЛЬНАЯ ПЕРЦЕПЦИЯ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК ПРОЦЕСС**

- 1) процесс, возникающий при межличностном 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

Правильный ответ: 1

УК-3.1 , УК-4.2

#### **4. Я-КОНЦЕПЦИЯ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК**

- 1) самооценка личности
- 2) представление личности о себе**
- 3) зеркальное отражение Я
- 4) смосознание

Правильный ответ: 2

УК-3.1 , УК-4.2

#### **5. ИЗУЧЕНИЕ ПРОЦЕССА ОБМЕНА ИНФОРМАЦИЕЙ МЕЖДУ ОБЩАЮЩИМИСЯ ИНДИВИДАМИ ОТНОСИТСЯ К СТОРОНЕ ОБЩЕНИЯ**

- 1) коммуникативной**
- 2) интерактивной
- 3) перцептивной
- 4) эффективной

Правильный ответ: 1

#### **6. ЛИДЕРСТВО ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК**

- 1) естественный социально-психологический процесс в группе, построенной на влиянии личного авторитета индивида на поведение членов группы.**
- 2) способность и возможность осуществлять свою волю
- 3) потребность в самореализации
- 4) потребность в самоутверждении

Правильный ответ: 1

#### **7. ДЕИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ КАК**

- 1) характеристики самого индивида
- 2) характеристики группы, которая является источником давления
- 3) особенности взаимодействия индивида и группы
- 4) утрата чувства индивидуальной идентичности и ослабление запретов применительно к поведению, которое не соответствует внутренним нормам индивида**

Правильный ответ: 4

УК-5.1

#### **8. СИТУАТИВНЫМ ЛИДЕРОМ ЯВЛЯЕТСЯ**

- 1) в определенной ситуации берет на себя большую ответственность за выполнение групповых задач, чем все остальные
- 2) лицо, на которое официально возложены функции управления коллективом и организации деятельности
- 3) самый авторитетный член группы, обладающий даром внушения и убеждения
- 4) лицо обладающее личностными качествами, имеющими значение только в какой-то вполне конкретной ситуации**

Правильный ответ: 4

УК-5.2

#### **9. К ЛИЧНОСТНЫМ КАЧЕСТВАМ ВОЖАКА ОТНОСЯТСЯ**

- 1) приспособляемость, уверенность в себе, авторитетность**
- 2) ум, умение принять нужное решение, интуиция
- 3) контактность, легкость в общении, тактичность, дипломатичность
- 4) активный, энергичный, здоровый, сильный

Правильный ответ: 1

УК-5.2

#### **10. АВТОР УТВЕРЖДАВШИЙ, ЧТО ФОРМИРОВАНИЕ ИДЕНТИЧНОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ РЕШАЮЩЕЙ ЗАДАЧЕЙ ВОЗЛОЖЕННОЙ НА ЮНОШЕСКИЙ ВОЗРАСТ**

- 1) Э.Эриксон**
- 2) Э.Фромм
- 3) А.Тэшфел
- 4) А.Адлер

Правильный ответ: 1

#### **11. 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

Правильный ответ: 1

## 12. СОЦИАЛЬНЫЙ РИТУАЛ - ЭТО

1) это разговор преимущественно между двумя собеседниками, следовательно, ее участники могут и должны принимать во внимание особенности личности, мотивов, речевого поведения друг друга.

**2) это исторически сложившаяся форма неинстинктивного, предсказуемого, социально санкционированного, упорядоченного символического поведения, в котором способ и порядок исполнения действий строго канонизированы и не поддаются рациональному объяснению в те**

3) это групповая деятельность

4) анализ руководителем мнений и высказываний сотрудников для выработки соответствующих решений

Правильный ответ: 2

УК-5.1

## 13. АВТОР УТВЕРЖДАВШИЙ, ЧТО ПРИОБРЕТЯ ТВЕРДОЕ ЧУВСТВО ИДЕНТИЧНОСТИ, МОЛОДОЙ ЧЕЛОВЕК ПОЛУЧАЕТ ОСНОВУ ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ ПЛАНОВ СВОЕЙ КАРЬЕРЫ, НАЧАЛА ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИЛИ ПРОДОЛЖЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ, А ТАКЖЕ ДЛЯ УСТАНОВЛЕНИЯ ИНТИМНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

1) Э.Фромм

2) К.Роджерс

**3) Э.Эриксон**

4) А.Адлер

Правильный ответ: 3

## 14. ПРОЦЕССЫ ВЫДЕЛЕННЫЕ ГОФМАНОМ

**1) процесс избегания, уточнения, агрессивность.**

2) процесс пугания, разъяснения, агрессивность.

3) процесс избегания, объяснения, агрессивность.

4) процесс нерешительности, решительности, спокойности

Правильный ответ: 1

УК-3.1

## 15. ЧЕЛОВЕК ПРЕДСТАВЛЯЕТ, ЧТО ИСТОЧНИК ВСЕХ БЛАГ ЛЕЖИТ ВОВНЕ; ОН ЗАВИСИМ И ПАССИВЕН, ДОВЕРЧИВ И СЕНТИМЕНТАЛЕН, КАКОЙ ТИП СОЦИАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА ЗДЕСЬ ОПИСАН

**1) рецептивная ориентация (берущая)**

2) эксплуататорская ориентация (овладевающая)

3) стяжательская ориентация (сберегающая)

4) рыночная ориентация (обменивающая)

5) плодотворная ориентация

Правильный ответ: 1

#### 16. НЕ ОТНОСИТСЯ К ВИДАМ ОБЩЕНИЯ

1) межличностное

2) ролевое

3) внутриличностное

4) ритуальное

**5) эклектическое**

Правильный ответ: 5

#### 17. ОБЛАСТЬ ПОСТАНОВКИ ПРОБЛЕМ

**1) просьба об информации**

2) несогласие

3) предложение, указание

4) игнорирование

Правильный ответ: 1

#### 18. 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

Правильный ответ: 1

#### 19. ОБЛАСТЬ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ

1) просьба об информации

**2) несогласие**

3) предложение, указание

4) эффективность

Правильный ответ: 2

#### 20. 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

Правильный ответ: 2

## **21. В ПРОЦЕССЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПЕРЦЕПЦИИ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ УЧИТЫВАЕТСЯ**

**1) Внешний облик человека, поза, мимика, жесты**

- 2) Умение общаться устанавливая контакт с партнером по общению
- 3) Умение налаживать процесс взаимодействия
- 4) Умение хорошо выглядеть

Правильный ответ: 1

## **22. СОЦИАЛЬНАЯ ПЕРЦЕПЦИЯ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК ПРОЦЕСС**

**1) процесс, возникающий при межлическом 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

Правильный ответ: 1

## **23. СОЦИАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК**

- 1) я-концепция
- 2) выделение себя из окружающего мира
- 3) часть Я-концепции личности, которая основана на его принадлежности к какой-то социальной группе, вместе с присущими этой группе нормами и ценностями.**

Правильный ответ: 3

## **24. ИНТЕРАКЦИЯ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК ПРОЦЕСС**

**1) взаимодействие**

- 2) восприятие
- 3) самореализация
- 4) самоэффективность

Правильный ответ: 1

## **25. К КОММУНИКАТИВНЫМ БАРЬЕРАМ НЕПОНИМАНИЯ ОТНОСЯТСЯ**

- 1) фонетический;
- 2) семантический;
- 3) стилистический;

4) логический

5) все ответы верны

Правильный ответ: 1, 2, 3

## 26. САМООЦЕНКА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

1) я-концепция

2) выделение себя из окружающего мира

3) часть Я-концепции личности, которая основана на его принадлежности к какой-то социальной группе, вместе с присущими этой группе нормами и ценностями

**4) оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей.**

Правильный ответ: 4

УК-5.1

## 27. 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**

Правильный ответ: 4

УК-3.1 , УК-4.2

## 28. ЛИШНЯЯ КАТЕГОРИЯ В СХЕМЕ БЕЙЛСА

1) область позитивных эмоций

2) область решения проблем

3) область постановки проблем

4) область негативных эмоций

**5) область межличностных конфликтов**

Правильный ответ: 5

УК-3.1 , УК-4.2

## 29. ЛИЧНОСТЬ, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ Э.ФРОММА - ЭТО

**1) целостность врожденных и приобретенных психических свойств, характеризующих**

### **индивидов делающих его уникальным**

- 2) социальная функция индивида
- 3) социально обусловленная характеристика человека
- 4) социальная функция личности

Правильный ответ: 1

УК-5.2 , ОПК-9.2

### **30. К ЗНАКОВЫМ СИСТЕМАМ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ НЕ ОТНОСИТСЯ**

#### **1) оптико-кинетическая**

- 2) паралингвистическая
- 3) визуальный контакт
- 4) семиотическая

Правильный ответ: 1

УК-3.1 , УК-4.2 , ОПК-9.3

### **31. НАРУШЕНИЕ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОБЩЕНИЯ**

**1) двустороннее осложнение общения и отношений, психологическая сторона которого обусловлена такими личностными свойствами общающихся, как эгоизм, подозрительность, авторитарность, неискренность.**

2) это свойство личности, которое приводит к определенным трудностям и напряжению в общении с незнакомыми людьми или в некоторых ситуациях взаимодействия.

3) это снижением уровня притязаний в старшем возрасте, отсутствием стремления к роли лидера, конформным поведением.

4) это физическое или социальное неполноценность физических дефектов (заикание, косоглазие, ожирение, смешное имя или фамилия и т. п.).

Правильный ответ: 1

УК-3.1 , УК-4.2

### **32. РЕФЛЕКСИЯ - ЭТО**

**1) осмысление субъектом того, какими средствами, с какой целью и с каким результатом он произвел то или иное впечатление на партнера по общению**

2) представляет собой форму познания другого человека, основанную на возникновении к нему положительных чувств.

3) получение адресантом информации о том, какое воздействие он оказал на другого человека, и корректировка на этой основе дальнейшей стратегии общения.

Правильный ответ: 1

УК-3.1

### 33. НА СМЫСЛОВОМ УРОВНЕ УСТАНОВКИ

- 1) зависят от новизны информации и порядка ее поступления
- 2) определяют отношение личности к объектам, имеющим личностное значение для индивида
- 3) определяют привычки и являются основой социального контроля
- 4) создают мотивационное напряжение, побуждающее человека к завершению действия**

Правильный ответ: 4

УК-5.1

### 34. СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ-ЭТО

- 1) выражающееся в совокупности поступков и действий индивида или группы в обществе, и зависящее от социально-экономических факторов и господствующих норм**
- 2) поведение, основанное на доминировании потребностей человека в трудовой деятельности, социально-экономической активности, духовной культуре, т. е. во всем, что является продуктом общественной жизни
- 3) поведение выражающее неосознанную или недостаточно осознанную потребность
- 4) характеристика социальной мотивации

Правильный ответ: 1

УК-5.2

### 35. В РАМКАХ КАКОГО СТИЛЯ ОБЩЕНИЯ НАИБОЛЕЕ ПРОДУКТИВНО (РЕЗУЛЬТАТИВНО, ЭФФЕКТИВНО) ПРОИСХОДИТ ИЗМЕНЕНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ПАРТНЕРОВ ОТНОСИТЕЛЬНО ОБЪЕКТА ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

- 1) ритуального;
- 2) манипулятивного
- 3) гуманистического**
- 4) альтруистического

Правильный ответ: 3

УК-5.2 , ОПК-9.2

### 36. СОЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ - ЭТО

- 1) потребности, нужда в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности организма человеческой личности, социальной группы, общества в целом; внутренний побудитель активности
- 2) потребности человека в трудовой деятельности, социально-экономической активности, духовной культуре, т. е. во всем, что является продуктом общественной жизни**
- 3) совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности и относительно независимых от наличной ситуации.

4) характеристика социального мышления

Правильный ответ: 2

УК-3.1 , УК-4.2

**37. СПОСОБНОСТЬ СОПЕРЕЖИВАТЬ ПАЦИЕНТУ, ПОНИМАТЬ ЕГО ЧУВСТВА, ПОТРЕБНОСТИ, ИНТЕРЕСЫ, МОТИВАЦИИ ПОСТУПКОВ - ЭТО**

1) деонтология

2) эмоциональное выгорание

**3) эмпатия**

4) перцепция

Правильный ответ: 3

УК-5.1

**38. К ФОРМАМ НАПРАВЛЕННОСТИ НЕ ОТНОСИТСЯ**

1) желание

2) стремление

**3) социальная адаптация**

4) интересы

5) идеал

Правильный ответ: 3

УК-5.2

**39. ЭМПАТИЯ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ИМЕЕТ НЕСКОЛЬКО УРОВНЕЙ, КАКОЙ ИЗ УРОВНЕЙ ЭМПАТИИ НЕ ПОЛНОСТЬЮ ОТРАЖАЕТ ПРОЯВЛЕНИЕ ЭТОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ**

1) когнитивная эмпатия

2) эмоциональная эмпатия

3) поведенческий уровень эмпатии

**4) интимно-личностный уровень эмпатии**

Правильный ответ: 4

УК-5.1

**40. СМЫСЛ - ЭТО**

**1) выражение отношения субъекта к явлениям объективной действительности, изменениям окружающего мира, собственной деятельности и поступкам других, к результатам творчества, к красоте окружающего мира.**

2) индивидуализированное отражение действительного отношения личности к тем объектам,

ради которых развертывается ее деятельность, осознаваемое как «значение-для-меня» усваиваемых субъектом безличных знаний о мире, включающих понятия, умения, действия и поступки, совершаемые людьми, социальные нормы, роли, ценности и идеалы

3) система мотивов личности, побуждающих ее поступать в соответствии со своими взглядами, принципами, мировоззрением.

4) социальная мотивация

Правильный ответ: 1

УК-3.1 , УК-4.2

#### 41. ПОНЯТИЕ "ЛИЧНОСТНЫЙ СМЫСЛ" РАССМАТРИВАЕТСЯ КАК

1) выражение отношения субъекта к явлениям объективной действительности, изменениям окружающего мира, собственной деятельности и поступкам других, к результатам творчества, к красоте окружающего мира.

**2) индивидуализированное отражение действительного отношения личности к тем объектам, ради которых развертывается ее деятельность, осознаваемое как «значение-для-меня» усваиваемых субъектом безличных знаний о мире, включающих понятия, умения, действия и поступки, совершаемые людьми, социальные нормы, роли, ценности и идеалы**

3) система мотивов личности, побуждающих ее поступать в соответствии со своими взглядами, принципами, мировоззрением

4) социальная мотивация

Правильный ответ: 2

УК-3.1 , УК-4.2

#### 42. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТИЯ "ЭКСПЕКТАЦИИ ЛИЧНОСТИ"

**1) потребность человека в отношениях к нему других людей, являются выражением личностного выбора и образуют комплекс, характеризующий сознание личности**

2) типичная для лидера (руководителя) система приемов воздействия на ведомых (подчиненных)

3) сходство психических состояний, настроений, стереотипов, установок, поведенческих реакций в рамках большой социальной группы, обусловленное механизмами заражения, внушения, подражания, конформизма эмоционального резонанса (циркулярная реакция)

4) социальная мотивация

Правильный ответ: 1

УК-3.1 , УК-4.2

#### 43. САМОСОЗНАНИЕ -ЭТО

**1) выделение человеком себя из окружающего мира, противопоставление себя всему другому, осознание своих целей, действий, переживаний**

2) оценка своих возможностей, целей, достижений

3) проявление личности в межличностных отношениях

4) отраженное самоотношение

Правильный ответ: 1

УК-3.1 , УК-4.2

**44. ВАЖНЕЙШИЕ ПСИХИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ НАШЕ ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ОТНОШЕНИЯ С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ ЯВЛЯЮТСЯ**

**1) эмоции и чувства**

2) память

3) внимание

4) мышление

Правильный ответ: 1

УК-5.1

**45. МЕЛИЧНОСТНАЯ 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

Правильный ответ: 1

УК-3.1 , УК-4.2

**46. ВИДЫ СОЦИАЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ УДОВЛЕТВОРЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ И ЧАСТО ЗАТРУДНЯЮЩИЕ ПРОЦЕСС МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

1) смущение

2) застенчивость

3) зависть

4) ревность

**5) все ответы верны**

Правильный ответ: 5

УК-3.1

**47. НА АКТИВНОСТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ ОКАЗЫВАЕТ ВЛИЯНИЕ**

**1) интенсивность переживаемых эмоций**

2) не выраженность переживаемых эмоций

3) внешние факторы

4) внутренние факторы

Правильный ответ: 1

УК-5.1

#### 48. ПРОЦЕСС ИДЕНТИФИКАЦИИ

1) является одним из способов понимания другого человека;

**2) выражается в уподоблении себя другому человеку;**

3) является одним из механизмов усвоения опыта;

4) как понятие наиболее глубоко разработано в психоанализе;

Правильный ответ: 2

УК-5.1

#### 49. ПОДРАЖАНИЕ КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ:

1) характеризуется существенной спецификой на различных возрастных этапах

2) у взрослых выступает элементом научения

3) в подростковом возрасте направлено на внешнюю идентификацию подростком самого себя со значимой для него личностью

**4) выражается в следовании какому-либо примеру, образцу**

Правильный ответ: 4

УК-5.2

#### 50. ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ЗАРАЖЕНИЕ - ЭТО:

1) особый механизм социального восприятия

2) особый механизм влияния

3) механизм повышения групповой сплоченности

**4) процесс передачи эмоционального состояния от одного субъекта к другому на уровне коммуникации без осознания смысловой задачи**

Правильный ответ: 4

УК-5.2 , ОПК-9.2

#### 51. НАРУШЕНИЕ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ

**1) двустороннее осложнение общения и отношений, психологическая сторона которого обусловлена такими личностными свойствами общающихся, как эгоизм, подозрительность, авторитарность, неискренность**

2) свойство личности, которое приводит к определенным трудностям и напряжению в общении с незнакомыми людьми или в некоторых ситуациях взаимодействия

3) снижением уровня притязаний в старшем возрасте, отсутствием стремления к роли лидера,



конформным поведением.

4) физическое или социальное неполноценность физических дефектов (заикание, косоглазие, ожирение, смешное имя или фамилия и т. п.).

Правильный ответ: 1

УК-5.1

## 52. ЗАСТЕНЧИВОСТЬ ПОНИМАЕТСЯ КАК

1) двустороннее осложнение общения и отношений, психологическая сторона которого обусловлена такими личностными свойствами общающихся, как эгоизм, подозрительность, авторитарность, неискренность

**2) свойство личности, которое приводит к определенным трудностям и напряжению в общении с незнакомыми людьми или в некоторых ситуациях взаимодействия**

3) снижением уровня притязаний в старшем возрасте, отсутствием стремления к роли лидера, конформным поведением

4) физическое или социальное неполноценность физических дефектов (заикание, косоглазие, ожирение, смешное имя или фамилия и т. п.)

Правильный ответ: 2

УК-5.1

## 53. ХАРАКТЕРИСТИКА ПСИХАСТЕНИЧЕСКОЙ ЗАСТЕНЧИВОСТИ

1) физической или социальной неполноценностью, физическими дефектами (заикание, косоглазие, ожирение)

2) неустойчивая самооценка

3) закомплексованным поведением

**4) снижением уровня притязаний в старшем возрасте, конформным поведением.**

Правильный ответ: 4

УК-5.1

## 54. ХАРАКТЕРИСТИКА ШИЗОИДНО-ИНТРОВЕРТИРОВАННАЯ ЗАСТЕНЧИВОСТИ

**1) неустойчивой самооценкой**

2) снижением уровня притязаний в старшем возрасте, конформным поведением

3) закомплексованным поведением

4) физическое или социальное неполноценность физических дефектов (заикание, косоглазие, ожирение, смешное имя или фамилия и т. п.)

Правильный ответ: 1

УК-5.1

## 55. ОСОБО ЗАСТЕНЧИВЫЕ ЛЮДИ ИСПЫТЫВАЮТ

**1) напряжение, неловкость, несвободу**

2) суету, тревогу, неловкость

3) недовольствие

4) пассивность, мерзость

Правильный ответ: 1

УК-5.1

**56. ФАКТОРЫ, НЕ ЯВЛЯЮЩИЕСЯ НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫМИ В ФОРМИРОВАНИИ ЗАСТЕНЧИВОСТИ**

1) порядок рождения детей в семье

2) система воспитания в семье

3) застенчивость родителей

**4) мотивированное общение**

Правильный ответ: 4

УК-5.2

**57. К ГРУППЕ ЗАСТЕНЧИВЫХ ОТНОСЯТСЯ**

**1) шизоидные личности, особозастенчивые, аутистичные**

2) не владеющие навыками общения, нерешительные

3) испытывающие нервно-психическое напряжение с незнакомыми

4) часто краснеющие люди

Правильный ответ: 1

УК-5.1

**58. НЕ ОТНОСИТСЯ К КАТЕГОРИИ ТРУДНОСТЕЙ НЕФОРМАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ**

1) нарушения

2) барьеры

3) собственно трудности

**4) невербальная коммуникация**

Правильный ответ: 4

ОПК-9.3

**59. К ПСИХОЛОГИЧЕСКОМУ СКЛАДУ БОЛЬШОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ГРУППЫ МОГУТ БЫТЬ ОТНЕСЕНЫ**

**1) социальный или национальный характер**

**2) нравы**

**3) обычаи**

4) настроение

Правильный ответ: 1, 2, 3

УК-5.1

**60. ФОРМОЙ ЭТНИЧЕСКОЙ ОБЩНОСТИ ЯВЛЯЮТСЯ**

**1) нации**

2) народность

3) национальная группа

4) этническая группа

Правильный ответ: 1

УК-5.2

**61. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ЭТНИЧЕСКИМИ ГРУППАМИ ЯВЛЯЮТСЯ**

1) абсолютными

2) константными

3) относительными

**4) индивидуализированными**

Правильный ответ: 4

УК-5.1

**62. ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ**

**1) выражает и отражает оценки событий и фактов**

2) не влияет на умонастроение людей

3) формируется под влиянием искусства

4) возникает по тем же механизмам, что и индивидуальное мнение

Правильный ответ: 1

УК-3.1 , УК-4.2

**63. ПРОЦЕСС ПЕРЕДАЧИ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ ОТ ОДНОГО ИНДИВИДА К ДРУГОМУ НА ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКОМ УРОВНЕ КОНТАКТА ПОМИМО СОБСТВЕННО СМЫСЛОВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ИЛИ ДОПОЛНИТЕЛЬНО К НЕМУ НАЗЫВАЕТСЯ**

**1) суггестия**

2) убеждение

3) подражание

4) замещение

Правильный ответ: 1

УК-5.2

**64. ПАНИКА ВОЗНИКАЕТ В МАССЕ ЛЮДЕЙ КАК ОПРЕДЕЛЕННОЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ, ЯВЛЯЮЩЕЕСЯ СЛЕДСТВИЕМ**

**1) дефицита информации о какой-либо пугающей ситуации**

2) дефицита информации о какой-либо непонятной новости

**3) избытка информации о какой-либо пугающей ситуации**

4) избытка информации о непонятной новости

Правильный ответ: 1, 3

УК-5.1

**65. К ВИДАМ ПАССИВНОЙ ТОЛПЫ НЕ ОТНОСИТСЯ**

1) случайная

2) конвенциальная

**3) паническая**

4) этноцентрическая

Правильный ответ: 3

УК-5.1

**66. К ВИДАМ АКТИВНОЙ ТОЛПЫ НЕ ОТНОСИТСЯ**

1) агрессивная

**2) случайная**

3) паническая

4) эгоцентрическая

Правильный ответ: 2

УК-5.2

**67. МАЛАЯ ГРУППА - ЭТО**

**1) немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей деятельностью и находятся в непосредственном личном контакте, что является основой возникновения групповых норм, процессов и отношений.**

2) триада

3) немногочисленная по составу группа не имеющая общих формальных и неформальных отношений

4) диада

Правильный ответ: 1

УК-3.1

**68. ГРУППА, ОБРАЗУЮЩАЯСЯ НА ОСНОВЕ ЛИЧНОСТНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ**

1) условная

2) референтная

**3) неформальная**

4) формальная

Правильный ответ: 3

УК-5.2

**69. ГРУППА, ОБЪЕДИНЕННАЯ ПО КАКОМУ-ТО ОБЩЕМУ ПРИЗНАКУ, НАПРИМЕР, ПО ВОЗРАСТУ, ПОЛУ И Т.Д**

1) неформальная

2) референтная

**3) условная**

4) формальная

Правильный ответ: 3

УК-5.2

**70. ГРУППА, НА КОТОРУЮ ЛЮДИ ОРИЕНТИРУЮТСЯ В СВОИХ ИНТЕРЕСАХ, ЛИЧНОСТНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЯХ, СИМПАТИЯХ И АНТИПАТИЯХ**

1) реальная

2) группа членства

**3) референтная**

4) формальная

Правильный ответ: 3

УК-5.1

**71. ГРУППЫ, В КОТОРЫХ ЛЮДИ ПОСТОЯННО НАХОДЯТСЯ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

1) условная

2) формальные

**3) реальные**

4) референтные

Правильный ответ: 3

УК-5.2

**72. ГРУППА, КОТОРАЯ ИМЕЕТ ОФИЦИАЛЬНО ЗАДАННУЮ ИЗВНЕ СТРУКТУРУ**

1) условная

2) реальная

**3) формальная**

4) референтные

Правильный ответ: 3

УК-5.2

**73. ГРУППА, В КОТОРУЮ ЛЮДИ РЕАЛЬНО ВКЛЮЧЕНЫ И ОСУЩЕСТВЛЯЮ ПРОЦЕСС ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

1) неформальная

2) условная

**3) группа членства**

4) референтные

Правильный ответ: 3

УК-5.1

**74. СКОПЛЕНИЕ ЛЮДЕЙ СЛУЧАЙНО ОКАЗАВШИХСЯ В КОНКРЕТНЫЙ МОМЕНТ ВРЕМЕНИ В ОДНОМ МЕСТЕ**

**1) агрегация**

2) номинальная группа

3) группа-автономия

4) конгломерат

Правильный ответ: 1

УК-5.2

**75. ГРУППЫ, СОЗДАННЫЕ В ИНТЕРЕСАХ ИХ НАУЧНОГО ИЗУЧЕНИЯ**

1) условная

**2) лабораторные**

3) формальная

4) неформальная

Правильный ответ: 2

УК-5.1

#### 76. КОЛЛЕКТИВ МОЖНО ОПРЕДЕЛИТЬ КАК

**1) группа людей, объединенных общими целями, достигшая высокого уровня развития в ходе социально ценной совместной деятельности**

2) группа ранее незнакомых людей, случайно оказавшихся в одном месте и в одно время

3) группа людей, характеризующаяся официальным присвоением ей какого-либо имени, названия, приписыванием извне определенных целей, видов и условий деятельности

4) группа людей, объединенная общей жизнедеятельностью, закладываются основы коллективообразования 5) Группа, характеризующаяся высоким единством ее членов в сфере деловых и эмоциональных отношений

Правильный ответ: 1

УК-3.1

#### 77. ГРУППА -АВТОНОМИЯ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

1) группа людей, объединенных общими целями, достигшая высокого уровня развития в ходе социально ценной совместной деятельности

2) группа ранее незнакомых людей, случайно оказавшихся в одном месте и в одно время

3) группа людей, характеризующаяся официальным присвоением ей какого-либо имени, названия, приписыванием извне определенных целей, видов и условий деятельности

**4) группа, характеризующаяся высоким единством ее членов в сфере деловых и эмоциональных отношений**

Правильный ответ: 4

УК-5.2

#### 78. ГРУППА-АССОЦИАЦИЯ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

1) группа людей, объединенных общими целями, достигшая высокого уровня развития в ходе социально ценной совместной деятельности

2) группа ранее незнакомых людей, случайно оказавшихся в одном месте и в одно время

3) группа людей, характеризующаяся официальным присвоением ей какого-либо имени, названия, приписыванием извне определенных целей, видов и условий деятельности

**4) группа людей, объединенная общей жизнедеятельностью, закладываются основы коллективообразования**

Правильный ответ: 4

УК-5.2

#### 79. НОМИНАЛЬНАЯ ГРУППА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

1) группа людей, объединенных общими целями, достигшая высокого уровня развития в ходе социально ценной совместной деятельности

2) группа ранее незнакомых людей, случайно оказавшихся в одном месте и в одно время

**3) группа людей, характеризующаяся официальным присвоением ей какого-либо**

**имени, названия, приписыванием извне определенных целей, видов и условий деятельности**

4) группа людей, объединенная общей жизнедеятельностью, закладываются основы коллективообразования

Правильный ответ: 3

УК-5.2

#### **80. ГРУППА-КОНГЛОМЕРАТ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК**

1) группа людей, объединенных общими целями, достигшая высокого уровня развития в ходе социально ценной совместной деятельности

**2) группа ранее незнакомых людей случайно оказавшихся в одном месте и в одно время**

3) группа людей, характеризующаяся официальным присвоением ей какого-либо имени, названия, приписыванием извне определенных целей, видов и условий деятельности

4) группа людей, объединенная общей жизнедеятельностью, закладываются основы коллективообразования

Правильный ответ: 2

УК-5.2

#### **81. ВЫСШАЯ СТАДИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОЙ ГРУППЫ**

**1) коллектив**

2) школьный класс

3) группа-автономия

4) группа-ассоциация

Правильный ответ: 1

УК-3.1

#### **82. РУКОВОДСТВО ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК**

1) способность и возможность осуществлять свою волю

2) потребность в самореализации

3) потребность в самоутверждении

**4) форма реализации социального управления малой группой**

Правильный ответ: 4

ОПК-9.3

#### **83. ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЕ ЛИДЕРСТВО ПРЕДПОЛАГАЕТ**

**1) обеспечение управление группой в процессе решения ее целевых задач**

2) обеспечение позитивного внутреннего климата группы, ее стабильности



3) способность и возможность осуществлять свою волю

4) естественный социально-психологический процесс в группе, построенной на влиянии личного авторитета индивида на поведение членов группы

Правильный ответ: 1

УК-5.2 , ОПК-9.2

#### **84. ЭКСПЕРЕССИВНОЕ ЛИДЕРСТВО ПРЕДПОЛАГАЕТ**

1) обеспечение управление группой в процессе решения ее целевых задач

**2) обеспечение позитивного внутреннего климата группы, ее стабильности**

3) способность и возможность осуществлять свою волю

4) естественный социально-психологический процесс в группе, построенной на влиянии личного авторитета индивида на поведение членов группы

Правильный ответ: 2

УК-5.2

#### **85. ЭФФЕКТ СОЦИАЛЬНОЙ ФАСИЛИТАЦИИ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ПРИСУТСТВИЕ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ**

**1) облегчает действия индивида и способствует им**

2) оказывает сдерживающее и тормозящее воздействие на индивида

3) влияет на индивида, независимо от его отношения к этим людям

4) негативно влияет на состояние и действия индивида, независимо от содержания его деятельности

Правильный ответ: 1

ОПК-9.3

#### **86. ГРУППА, ЯВЛЯЮЩАЯСЯ ДЛЯ ИНДИВИДА ИСТОЧНИКОМ СОЦИАЛЬНЫХ УСТАНОВОК И ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ, НАЗЫВАЕТСЯ**

1) группа членства

2) вторичная группа

**3) референтная группа**

4) формальная группа

Правильный ответ: 3

УК-5.2 , ОПК-9.2

#### **87. ПРИНЯТИЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ НОРМ ГРУППОВОЙ ЖИЗНИ КАЖДЫМ ВНОВЬ ВСТУПАЮЩИМ В ГРУППУ ИНДИВИДОМ ОПИСЫВАЕТСЯ КАК РЕЗУЛЬТАТ**

**1) групповое принятие**

- 2) групповое давление
- 3) групповая дискуссия
- 4) групповое сплочение

Правильный ответ: 1

УК-5.1

#### 88. ПОЗИЦИЕЙ, ПРОТИВОСТОЯЩЕЙ КОНФОРМИЗМУ, ЯВЛЯЕТСЯ

##### 1) **нонконформизм**

- 2) негативизм
- 3) нигилизм
- 4) протест

Правильный ответ: 1

УК-5.1

#### 89. ЛИДЕРСТВО В МАЛОЙ ГРУППЕ ЭТО

##### 1) **феномен воздействия или влияния индивида на мнения, оценки, отношения и поведение группы в целом или отдельных ее членов**

- 2) авторитетный человек, пользующийся влиянием в группе
- 3) свойство личности, которое приводит к определенным трудностям и напряжению в общении с незнакомыми людьми или в некоторых ситуациях взаимодействия
- 4) двустороннее осложнение общения и отношений, психологическая сторона которого обусловлена такими личностными свойствами общающихся, как эгоизм, подозрительность, авторитарность, неискренность.

Правильный ответ: 1

УК-5.2 , ОПК-9.2

#### 90. УСПЕШНЫМ ЛИДЕРОМ ЯВЛЯЕТСЯ

##### 1) **человек, за которым последовали члены группы, он вовлекает их в групповое взаимодействие и способствует групповому решению задачи**

- 2) феномен воздействия или влияния индивида на мнения, оценки, отношения и поведение группы в целом или отдельных ее членов
- 3) авторитетный человек, пользующийся влиянием в группе
- 4) двустороннее осложнение общения и отношений, психологическая сторона которого обусловлена такими личностными свойствами общающихся, как эгоизм, подозрительность, авторитарность, неискренность

Правильный ответ: 1

УК-5.2

## 91. ОСНОВНЫМИ СТИЛЯМИ ЛИДЕРСТА ЯВЛЯЮТСЯ

- 1) либеральный
- 2) демократический
- 3) автократический
- 4) неформальный

Правильный ответ: 1, 2, 3

УК-5.2

## 92. ФОРМАЛЬНЫМ ЛИДЕРОМ ЯВЛЯЕТСЯ

- 1) авторитетный человек, пользующийся влиянием в группе
- 2) **лицо связано с официальной организацией деятельности группы**
- 3) Лицо влияющее на людей при помощи своих способностей, умения или других ресурсов
- 4) лидер советуется с коллегами, прислушивается к их аргументам, поощряет их инициативу, ориентируется на мнение группы, часть полномочий делегирует другим членам группы

Правильный ответ: 2

ОПК-9.3

## 93. НЕФОРМАЛЬНЫЙ ЛИДЕР

- 1) лидер советуется с коллегами, прислушивается к их аргументам, поощряет их инициативу, ориентируется на мнение группы, часть полномочий делегирует другим членам группы
- 2) авторитетный человек, пользующийся влиянием в группе
- 3) **процесс влияния на людей при помощи своих способностей, умения или других ресурсов**
- 4) феномен воздействия или влияния индивида на мнения, оценки, отношения и поведение группы в целом или отдельных ее членов

Правильный ответ: 3

ОПК-9.3

## 94. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЛИДЕР ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ

- 1) **в определенной ситуации берет на себя большую ответственность за выполнение групповых задач, чем все остальные**
- 2) лицо, на которое официально возложены функции управления коллективом и организации деятельности.
- 3) самый авторитетный член группы, обладающий даром внушения и убеждения
- 4) должностной статус (положение) человека, который обязан влиять на других (подчиненных) таким образом, чтобы они выполняли полученную работу

Правильный ответ: 1

УК-5.2

## 95. ФОРМЫ ЛИДЕРСТВА В ОРГАНИЗАЦИЯХ

1) нормативные и ненормативные

**2) формальные и неформальные**

3) личностные и интеллектуальные

4) физические и личностные

Правильный ответ: 2

УК-5.2

## 96. "ВОЖАК" В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ

1) лицо, на которое официально возложены функции управления коллективом и организации деятельности

**2) самый авторитетный член группы, обладающий даром внушения и убеждения**

3) Лицо обладающее личностными качествами, имеющими значение только в какой-то вполне конкретной ситуации

4) это тот, кто в определенной ситуации берет на себя большую ответственность за выполнение групповых задач, чем все остальные

Правильный ответ: 2

УК-5.1 , УК-5.2 , ОПК-9.2

## Практические навыки

### Критерии оценки для оценочного средства: Практические навыки

Показатель оценки результатов обучения	Уровень сформированности компетенции	Шкала оценивания
Показатель рассчитывается в процентном соотношении верных ответов к общему числу выполненных параметров 100% -90%	Повышенный	5 - "отлично"
Показатель рассчитывается в процентном соотношении верных ответов к общему числу выполненных параметров 89% -80%	Базовый	4 - "хорошо"
Показатель рассчитывается в процентном соотношении верных ответов к общему числу выполненных параметров 79% -70%	Пороговый	3 - "удовлетворительно"
Показатель рассчитывается в процентном соотношении верных ответов к общему числу выполненных параметров - менее 70%	-/-	2 - "неудовлетворительно"

№ п/п	Практические умения/Навыки	Компетенции
1	Дифференцировать различные точки зрения на предмет социальной психологии, различные социально-психологические направления	УК-5.1, ОПК-9.2

2	Исследовательскими навыками коммуникативных способностей	УК-4.2, УК-5.1
3	Исследованием особенностей социального интеллекта	УК-4.2, УК-5.2, ОПК-9.2
4	Исследовать процессы социального влияния	УК-3.1, УК-4.2
5	Исследовать особенности группового мышления	УК-3.1, УК-5.2, ОПК-9.3
6	Навыками определения и описания конфликта: конструктивная, деструктивная функция. Способами взаимодействия в конфликте.	УК-3.1, ОПК-9.3

## Рефераты

### Критерии оценки для оценочного средства: Рефераты

Показатель оценки результатов обучения	Уровень сформированности компетенции	Шкала оценивания
<p>Выполнены все требования к написанию и защите реферата. Содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике, реферат имеет чёткую композицию и структуру, в тексте отсутствуют логические нарушения в представлении материала, обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция. Сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём. Реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен качественный анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата. Корректно оформлены и в полном объёме представлены список использованной литературы и ссылки на использованную литературу в тексте реферата. Отсутствуют орфографические, пунктуационные, грамматические, лексические, стилистические и иные ошибки в авторском тексте. Соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы. Обучающийся подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой.</p>	Повышенный	5 - "отлично"
<p>Основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. Имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, не выдержан объём реферата. Содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике, реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания реферата, но есть погрешности в техническом оформлении. Реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен качественный анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата. В полном объёме представлены список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении, корректно оформлены и в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата. Отсутствуют орфографические, пунктуационные, грамматические, лексические, стилистические и иные ошибки в авторском тексте. На дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы. В целом обучающийся подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.</p>	Базовый	4 - "хорошо"

<p>Имеются существенные отступления от требований к реферированию. Тема освещена лишь частично, допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы. во время защиты отсутствует вывод. Есть погрешности в техническом оформлении. Не в полном объеме представлен список использованной литературы, есть ошибки в оформлении, некорректно оформлены или не в полном объеме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата. Есть единичные орфографические, пунктуационные, грамматические, лексические, стилистические и иные ошибки в авторском тексте, отсутствуют факты плагиата. Обучающийся подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой, на минимально допустимом уровне.</p>	<p>Пороговый</p>	<p>3 - "удовлетворительно"</p>
<p>Тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала. Есть погрешности в техническом оформлении. Допущены грубые ошибки в ответах. Не в полном объеме представлен список использованной литературы, есть ошибки в оформлении, некорректно оформлены или не в полном объеме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата. Есть частые орфографические, пунктуационные, грамматические, лексические, стилистические и иные ошибки в авторском тексте, присутствуют факты плагиата. Обучающийся не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.</p>	<p>-/-</p>	<p>2 - "неудовлетворительно"</p>

№ п/п	Темы рефератов	Компетенции
0	Проблема личности в классической и западноевропейской социологии и первых социально-психологических концепциях	УК-5.1
0	Особенности профессиональной коммуникации	ОПК-9.2
0	Синтоническая модель общения	УК-5.1
0	Манера общения, взаимодействие с людьми	УК-5.2
0	Особенности деловой беседы	УК-4.2
0	Особенности деловых переговоров	УК-3.1, УК-4.2
0	Особенности делового совещания	УК-5.2
0	Специфика деловой дискуссии	УК-3.1
0	Публичная (ораторская) речь	ОПК-9.3