

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО РЫБОЛОВСТВУ**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«КЕРЧЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МОРСКОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ**  
**УНИВЕРСИТЕТ»**  
**СУДОМЕХАНИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ**

**Приложение к рабочей программе дисциплины**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**по дисциплине**

**ОГСЭ. 05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

**Специальность**

**38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)**

**Керчь**

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 1. Назначение фонда оценочных средств (ФОС) по дисциплине

ФОС по учебной дисциплине «Психология общения» для студентов специальности 28.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) – совокупность контрольных материалов, предназначенных для измерения уровня достижения обучающимся установленных результатов обучения, а также уровня сформированности всех компетенций (или их частей), закрепленных за дисциплиной. ФОС СПО используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

#### Задачи ФОС:

- управление процессом приобретения обучающимися необходимых знаний, умений, навыков и формированием компетенций, определенных в ФОС СПО;
- оценка достижений обучающихся в процессе изучения дисциплины с выделением положительных/отрицательных результатов и планирование предупреждающих/корректирующих мероприятий;
- обеспечение соответствия результатов обучения задачам будущей профессиональной деятельности через совершенствование традиционных и внедрение в образовательный процесс университета инновационных методов обучения.

### 2. Структура ФОС и применяемые методы оценки полученных знаний

#### 2.1 Общие сведения о ФОС

Структурными элементами ФОС по дисциплине являются: входной контроль (при наличии) (предназначается для определения уровня входных знаний), ФОС для проведения текущего контроля, задания для проведения текущей аттестации и других контрольно-измерительные материалы, описывающих показатели, критерии и шкалу оценивания.

#### Применяемые методы оценки полученных знаний по разделам дисциплины

Тема дисциплины	Текущая аттестация (количество заданий, работ)				Промежуточная аттестация
	Экспресс-опрос на лекциях по текущей теме	Экспресс-тестирование	Рефераты	Практические работы	
Тема 1. Введение в учебную дисциплину.	+	+	+		Зачет с оценкой
Тема 2. Коммуникативная функция общения	+	+	+		
Тема 3. Интерактивная функция общения.	+	+	+		
Тема 4. Перцептивная функция общения.	+	+	+	+	

Тема 5. Средства общения	+	+	+		
Тема 6. Роль и ролевые ожидания в общении.	+	+	+		
Тема 7. Понятие конфликта, его виды. Способы управления и разрешения конфликтов.	+	+	+	+	

## 2.2 Оценочные материалы для проведения текущего контроля.

### Входной контроль.

Входной контроль проводится с целью определения уровня знаний обучающихся, необходимых для успешного освоения материала дисциплины.

Технология входного контроля предполагает проведение тестирования.

Оценивание входного тестирования осуществляется по номинальной шкале – за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не правильный – ноль. Общая оценка каждого теста осуществляется в отношении количества правильных ответов к общему числу вопросов в тесте (выражается в процентах)

Тест считается пройденным (оценка «зачтено») при общей оценке 75%.

Количество попыток прохождения теста – одна. Время прохождения теста – 5 минут.

#### Содержание теста

<i>Вопрос</i>	<i>Ответы</i>
1. Основной задачей психологии является: 1. коррекция социальных норм поведения 2. изучение законов психической деятельности 3. разработка проблем истории психологии 4. совершенствование методов исследования	2. изучение законов психической деятельности
2. Одним из принципов отечественной психологии является принцип: 1. учёта возрастных особенностей человека 2. единства мышления и интуиции 3. единства сознания и деятельности 4. научения	3. единства сознания и деятельности
3. Способы, посредством которых изучается предмет науки, называются: 1. процессами 2. целями 3. методами 4. целями	3. методами
4. «Лидер это» - это... 1. лицо, на которое официально возложены функции управления коллективом и организации его деятельности 2. член группы, за которым она признает право принимать ответственные решения в значимых для нее ситуациях, то есть	2. член группы, за которым она признает право принимать ответственные решения в значимых для нее ситуациях, то есть наиболее авторитетная личность, реально играющая центральную роль в организации совместной деятельности и регулировании взаимоотношений в группе.

<p>наиболее авторитетная личность, реально играющая центральную роль в организации совместной деятельности и регулировании взаимоотношений в группе.</p> <p>3. влияние человека (или группы людей) на окружающих и признание со стороны последних этого влияния.</p>	
<p>5. Изучение психики посредством общения называется:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. наблюдения</li> <li>2. метод беседы</li> <li>3. тестов</li> <li>4. анкеты</li> </ol>	2. метод беседы
<p>6. Специфический вид человеческой активности называется:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. деятельностью</li> <li>2. рефлексом</li> <li>3. реакцией</li> <li>4. сознанием</li> </ol>	1. деятельностью
<p>7. Представление о будущем желаемом результате является:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. символом</li> <li>2. значком</li> <li>3. целью</li> <li>4. значением</li> </ol>	3. целью
<p>8. Сознание:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. есть только у человека</li> <li>2. есть у человека и у животных</li> <li>3. нет у человека и у животных</li> <li>4. есть только у животных</li> </ol>	1. есть только у человека
<p>9. Род трудовой деятельности человека, предмет его постоянных занятий называется:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. профессией</li> <li>2. творчеством</li> <li>3. специализацией</li> <li>4. мастерством</li> </ol>	1. профессией
<p>10. Уровень обученности и подготовленности к выполнению определенного вида деятельности по полученному направлению подготовки или специальности называется:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. специальностью</li> <li>2. профессией</li> <li>3. конкурентоспособностью</li> <li>4. квалификацией</li> </ol>	4. квалификацией

## Экспресс-опрос на лекциях по каждой теме или лекции

В зависимости от используемых технологий:

### Устный опрос:

Вопросы	Ссылка на источник с содержанием правильного ответа
<p><b>Тема 1. Введение в учебную дисциплину</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. .Какое назначение учебной дисциплины «Психология общения»?</li> <li>2. Назовите основные понятия психологии общения.</li> <li>3. Какова роль общения в профессиональной деятельности?</li> <li>4. Какова структура общения?</li> <li>5. Какая роль общения в системе общественных и межличностных отношений?</li> <li>6. Может ли общение выступать как особый вид деятельности?</li> <li>7. Перечислите основные функции общения</li> <li>8. Перечислите основные виды общения.</li> <li>9. Каковы основные компоненты общения?</li> </ol> <p>Какие характеристики личности способствуют успешности в общении?</p>	<p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). . (стр.11-27)</p>
<p><b>Тема 2. Коммуникативная функция общения</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Перечислите функции коммуникации в общении.</li> <li>2. Какие коммуникативные барьеры вам известны?</li> <li>3. Раскройте сущность каждого барьера и приведите примеры из повседневной жизни.</li> <li>4. В чем сущность трансактного анализа процесса взаимодействия по Э. Берну?</li> <li>5. Какие типичные искажения при восприятии вы знаете?</li> <li>6. Какие психологические механизмы восприятия вам известны? Раскройте сущность каждого из них.</li> <li>7. Перечислите технологии обратной связи в говорении и слушании.</li> </ol>	<p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). (стр.28-39)</p>
<p><b>Тема 3. Интерактивная функция общения</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Перечислите основные стратегии и тактики взаимодействия.</li> <li>2. Перечислите основные признаки</li> </ol>	<p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина,</p>

<p>манипулятивного воздействия.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Какие формы манипуляции вы знаете?</li> <li>4. Бывают ли конструктивные, полезные формы влияния? Какие?</li> <li>5. Как можно противостоять манипуляции?</li> <li>6. Какая структура партнерских отношений?</li> <li>7. Назовите виды партнерских отношений.</li> <li>8. Опишите динамику партнерских отношений.</li> <li>9. Что такое корпоративное поведение?</li> <li>10. Перечислите и охарактеризуйте правила корпоративного поведения в команде.</li> </ol>	<p>Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). . (стр.40-47)</p>
<p><b>Тема 4. Перцептивная функция общения</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Что такое восприятие?</li> <li>2. Значение общения как осприятия людьми друг друга.</li> <li>3. Какие механизмы взаимопонимания в общении вы знаете?</li> <li>4. Что такое имидж личности?</li> <li>5. Как формируется имидж?</li> <li>6. Каково значение имиджа для общения?</li> <li>7. Правила самопрезентации.</li> <li>8. В чём состоит отличие агрессивного и асертивного поведения?</li> <li>9. Перечислите признаки асертивного поведения.</li> </ol>	<p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). . (стр.48-59)</p>
<p><b>Тема 5. Средства общения</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Назовите виды невербальных средств общения.</li> <li>2. Опишите сенсорные каналы в общении.</li> <li>3. Какие методы диагностики сенсорных каналов вы знаете?</li> <li>4. Как правильно использовать сенсорные каналы в общении?</li> <li>5. Раскройте сущность рефлексивного слушания.</li> <li>6. Как часто в разговоре с друзьями вы используете приемы рефлексивного слушания? Раскройте содержание каждого приема.</li> <li>7. Какие правила поведения необходимо соблюдать в условиях толпы?</li> <li>8. Чем отличается мимика и</li> </ol>	<p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). . (стр.60-69)</p>

<p>жестикуляция при неискренности?</p> <p>9. Можно ли научиться лгать, глядя невозмутимо в глаза партнеру?</p> <p>10. Какие невербальные средства коммуникации используются нечестными партнерами для того, чтобы «вводить в заблуждение» доверчивых партнеров?</p>	
<p><b>Тема 6. Роль и ролевые ожидания в общении</b></p> <p>1. Понятие социальной роли.</p> <p>2. Виды и характеристики социальных ролей.</p> <p>3. Приведите пример ролей, которые могут вызвать внутриличностный ролевой конфликт.</p> <p>4. Приведите пример социальных ролей, получение которых не требует целенаправленных усилий.</p> <p>5. Ролевой конфликт какого вида описан далее? «В случае стихийного бедствия в городе полицейский или пожарник может некоторое время колебаться по вопросу о том, кого спасать в первую очередь – любых простых граждан, повинуюсь служебному долгу, или свою семью, повинуюсь родительскому долгу».</p> <p>6. Как приобретение новых социальных ролей влияет на развитие личности?</p>	<p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). . (стр.70 -79)</p>
<p><b>Тема 7. Понятие конфликта, его виды. Способы управления и разрешения конфликтов</b></p> <p>1. Стадии протекания конфликта.</p> <p>2. Причины возникновения конфликтов.</p> <p>3. Конструктивные и деструктивные способы управления конфликтами.</p> <p>4. Переговоры</p> <p>5. Каковы деструктивные последствия конфликта?</p> <p>6. В чём польза конфликтов в организации?</p> <p>7. Какие типы конфликтогенов вы знаете? В чём отличие конфликта и конфликтной ситуации?</p> <p>8. В чём заключается закон эскалации конфликтогенов, и как его можно практически использовать?</p> <p>9. В какой стратегии поведения в</p>	<p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). . (стр.80-101)</p>

<p>конфликтной ситуации сочетается высокая склонность к кооперации и низкая склонность к напористости?</p> <p>10. В какой стратегии поведения в конфликтной ситуации сочетаются низкое внимание как собственным интересам, так и к интересам другого человека?</p> <p>11. Какую стратегию поведения в конфликте лучше применить в ситуации, когда предмет разногласия не важен для одной из сторон или не особенно ее волнует, и есть желание сохранить добрые отношения?</p> <p>12. Стоит ли избегать критики в деловых отношениях? Аргументируйте свой ответ.</p> <p>13. Какой самый распространенный стиль поведения в конфликтных ситуациях?</p> <p>14. Какие приёмы саморегуляции можно использовать в конфликтных ситуациях?</p> <p>15. Какая стратегия поведения в конфликтной ситуации является самой эффективной? Почему?</p>	
--	--

#### **Критерии оценивания устных ответов:**

При оценке устных ответов обучающихся учитываются следующие критерии:

1. Знание основных процессов изучаемой предметной области, глубина и полнота раскрытия вопроса.
2. Владение терминологическим аппаратом и использование его при ответе.
3. Умение объяснить сущность явлений, событий, процессов, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы.
4. Умение делать анализ последствий определенных действий, событий и явлений по предложенной схеме.
5. Владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме.

Отметкой "отлично" оценивается ответ, который показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа.

Отметкой "хорошо" оценивается ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

Отметкой "удовлетворительно" оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной

глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа.

Отметкой "неудовлетворительно" оценивается ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа.

### **Экспресс – тестирование**

Оценивание текущего тестирования осуществляется по номинальной шкале – за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не правильный – ноль. Общая оценка каждого теста осуществляется в отношении количества правильных ответов к общему числу вопросов в тесте (выражается в процентах)

Тест считается пройденным (оценка «зачтено») при общей оценке 75%.

% ответов	Количество ответов	оценка
Менее 75	менее 22	«неудовлетворительно»
75 - 79	23-22	«удовлетворительно»
80 - 89	26-24	«хорошо»
90 -100	27-30	«отлично»

### Тема 1. Введение в учебную дисциплину

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
<p>1. Что такое общение?</p> <p>А) человеческая общность, специфику которой представляют отношения людей между собой, их формы взаимодействия и объединения.</p> <p>Б) специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми; в общении реализуются социальные отношения людей.</p> <p>В) личные бескорыстные взаимоотношения между людьми, основанные на общности интересов и увлечений, взаимном уважении, взаимопонимании и взаимопомощи.</p>	<p>Б) специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми; в общении реализуются социальные отношения людей</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7.</p>

	<p>— Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>2.Что такое психология общения?  А) то раздел общей психологии, предметом которого является психологическая специфика процессов общения, рассматриваемых под углом зрения взаимоотношений личности и общества.  Б) наука о живых существах и их взаимодействии со средой обитания.  В) особая форма познания мира, вырабатывающая систему знаний о наиболее общих характеристиках, предельно-обобщающих понятиях и фундаментальных принципах реальности (бытия) и познания, бытия человека.</p>	<p>А) то раздел общей психологии, предметом которого является психологическая специфика процессов общения, рассматриваемых под углом зрения взаимоотношений личности и общества.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>3.Какие основные задачи дисциплины?  А) 1.научить человека самостоятельно и творчески мыслить;  2. понимать смысл своей жизни;  3. правильно оценивать свои возможности и роль в мире;  4. определять направление деятельности не только в отношении ближайшей цели, но и свою причастность к тому, что происходит в мире.  Б) - формировать умение анализировать психологические свойства, характеристики психических процессов, различных видов общения индивидов и групп;  - стимулировать применение общепсихологических и социальнопсихологических технологий общения, позволяющих осуществлять решение профессиональных задач, задач самосовершенствования, взаимодействия в трудовом коллективе.  В) состоят в изучении закономерностей</p>	<p>Б) - формировать умение анализировать психологические свойства, характеристики психических процессов, различных видов общения индивидов и групп;  - стимулировать применение общепсихологических и социальнопсихологических технологий общения, позволяющих осуществлять решение профессиональных задач, задач самосовершенствования, взаимодействия в трудовом коллективе.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата</p>

<p>проявления жизни (строения и функции живых организмов и их сообществ, распространение, происхождение и развитие, связи друг с другом и неживой природой); раскрытии сущности жизни; систематизации многообразия живых организмов.</p>	<p>обращения: 03.03.2020).          Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>4. Когда появилась психология, как наука?          А) в 17 веке          Б) в начале 18 века          В) во второй половине 19</p>	<p>В) во второй половине 19</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>5. Психологией деятельности активно занимался:          А) А.В. Петровский          Б) В.М. Бехтерев          В) А.Н. Леонтьев</p>	<p>В) А.Н. Леонтьев</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. —</p>

	<p>193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>6.Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта  А) конфликтоген  Б) инцидент  В) конфликтная ситуация</p>	<p>В) конфликтная ситуация</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>7.Интерактивная сторона общения это  А) обмен информацией  Б) восприятие и понимание друг друга  В) взаимодействие друг с другом</p>	<p>В) взаимодействие друг с другом</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>8.Общение, при котором оценивают</p>	<p>Б) примитивное общение</p>

<p>другого человека как нужный или мешающий объект:  А) «контакт масок».  Б) примитивное общение  В) формально-ролевое общение</p>	<p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).  Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>9. Общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника, это:  А) «контакт масок».  Б) примитивное общение  В) формально-ролевое общение</p>	<p>А) «контакт масок».  Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).  Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>10. К видам общения относится:  А) вербальное общение;  Б) ролевое общение;  В) невербальное общение;</p>	<p>Б) ролевое общение;  Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. —</p>

	<p>(Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>11. Что такое структура общения?  А) это совокупность основных элементов, из которых складывается процесс общения. Основные компоненты структуры общения: · субъекты; · содержание; · средства;  Б) это приемы кодирования, преобразования и дешифровки передаваемой в ходе коммуникационного взаимодействия информации  В) это раздел социальной психологии, предметом которого является специфика процессов общения.</p>	<p>А) это совокупность основных элементов, из которых складывается процесс общения. Основные компоненты структуры общения: · субъекты; · содержание; · средства;</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>13. Сколько в общении выделяют взаимосвязанных сторон?  А) 4  Б) 3  В) 5</p>	<p>Б) 3</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>

	<p><a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>14. Сколько всего видов коммуникаций?</p> <p>А)4 Б)6 В)3</p>	<p>В)3</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>15. Что такое Эмпатия?</p> <p>А) стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека Б) это понимание другого на уровне чувств, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека. В) использование человеком биологически обусловленных и социально приобретенных неречевых средств общения</p>	<p>Б) это понимание другого на уровне чувств, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения :</p>

	учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
--	--

## Тема 2. Коммуникативная функция общения

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
<p>1 Коммуникативной стороной общения называют:</p> <p>А) обмен информацией Б) восприятие друг друга В) взаимодействие</p>	<p>А) обмен информацией</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>2 Какое понятие шире:</p> <p>А) общение Б) коммуникация В) общение=коммуникация</p>	<p>А) общение</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования /</p>

	<p>Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>3 Стремление субъектов взаимодействия к поиску альтернатив, полностью удовлетворяющих интересы обеих сторон: А) сотрудничество Б) альтруизм В) избегание</p>	<p>А) сотрудничество</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>4 Определите позицию Я : поведение, основанное на соблюдении правил и норм; он оценивает, учит, руководит, покровительствует. А) Учитель Б) Родитель В) Взрослый</p>	<p>Б) Родитель</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a></p>

<p>5 Стремление субъектов взаимодействия идти на взаимные уступки и реализовывать свои интересы с учетом интересов противоположной стороны:</p> <p>А) сотрудничество  Б) компромисс  В) избегание</p>	<p>(дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Б) компромисс</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>6 Интерактивной стороной общения называют:</p> <p>А) обмен информацией  Б) восприятие друг друга  В) взаимодействие</p>	<p>В) взаимодействие</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>7 К невербальному общению можно отнести:</p> <p>А) телефонный разговор  Б) чтение стихотворения вслух  В) Взгляд</p>	<p>В) Взгляд</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования /</p>

	<p>Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>8 Человек общается с другими людьми согласно традиций, обычаев, общественных отношений, это:</p> <p>А) макроуровень Б) мезауровень В) микроуровень</p>	<p>А) макроуровень</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>9 Чтобы беседа была эффективной, необходимо смотреть собеседнику в глаза:</p> <p>А) все время разговора Б) 2/3 Времени Разговора В) половину времени разговора</p>	<p>Б) 2/3 Времени Разговора</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:</p>

	<p><a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>10 Если человек во время разговора касается Вас рукой, он показывает Вам:</p> <p>А) свою неприязнь</p> <p>Б) свою неуверенность</p> <p>В) свое расположение к Вам</p>	<p>В) свое расположение к Вам</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>11 Процесс, который называется общением:</p> <p>А) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации</p> <p>Б) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга</p> <p>В) авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям</p>	<p>Б) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения :</p>

	<p>учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>12 Коммуникативной стороной общения называют:</p> <p>А) обмен информацией Б) восприятия друг друга В) взаимодействие</p>	<p>А) обмен информацией</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>13 Какие качества отличают манипулятора:</p> <p>А) лживость Б) примитивность чувств В) недоверие к себе и другим Г) все ответы верны</p>	<p>Г) все ответы верны</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт</p>

	[сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
14 Что относится к неречевому общению: А) взгляд Б) телефонный разговор В) чтение стихотворения вслух	А) взгляд  Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).

### Тема 3. Интерактивная функция общения

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
1. К видам компетентности не относят: А) менеджерскую Б) профессиональную В) Коммуникативную Г) квалификационную	В) Коммуникативную  Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
2. Процесс установления и развития контактов среди людей – это:	А) общение

<p>А) общение  Б) восприятие  В) взаимодействие  Г) идентификация</p>	<p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>3. Характеристика делового общения:  А) партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта  Б) общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела  В) основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество  Г) все ответы правильные</p>	<p>Г) все ответы правильные</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>4. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:  А) неформальное общение  Б) деловое общение  В) конфиденциальное общение  Г) нет правильного ответа</p>	<p>Б) деловое общение</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>

	<p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>5. Обратная связь:  А) препятствует коммуникативному процессу  Б) способствует коммуникативному процессу  В) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу  Г) все ответы правильные</p>	<p>Б) способствует коммуникативному процессу</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>6. Одноканальный процесс коммуникации – это коммуникация:  А) без обратной связи  Б) с истинной обратной связью  В) с неистинной обратной связью  Г) с истинной и неистинной обратной связью</p>	<p>А) без обратной связи</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>7. Факторы, не способствующие</p>	<p>А) отдавайте предпочтение длинным</p>

<p>эффективному выступлению:  А) отдавайте предпочтение длинным предложениям  Б) никаких скороговорок  В) держите паузу  Г) берите в руки что поярче и расставляйте акценты</p>	<p>предложениям</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>8. К эффективным приёмам слушания не относят:  А) активная поза слушающего  Б) умение задавать уточняющие вопросы  В) активное слушание  Г) нерефлексивное слушание</p>	<p>Г) нерефлексивное слушание</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>9. Как быть внимательным во время беседы?  А) не доминируйте во время беседы  Б) не давайте волю эмоциям  В) смотрите на собеседника  Г) не принимайте позы обороны</p>	<p>В) смотрите на собеседника</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. —</p>

	<p>URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>10 Что не относят к правилам эффективного слушания?</p> <p>А) перестаньте говорить  Б) будьте терпеливы  В) задавайте вопросы  Г) планируйте беседу</p>	<p>Г) планируйте беседу</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>11. Движения тела человека и визуальный контакт – это:</p> <p>А) жест  Б) походка  В) мимика  Г) все ответы правильные</p>	<p>Г) все ответы правильные</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата</p>

<p>12. Публичное общение предполагает следующие расстояние между партнерами:          А) 400-750 см.          Б) 120-400 см.          В) 45-120 см</p>	<p>обращения: 03.03.2020).          Б) 120-400 см.          Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).          Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>13. Персональная дистанция в процессе общения:          А) 120-350см          Б) 15-50см          В) 50-120см          Г) Свыше 350см</p>	<p>В) 50-120см          Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).          Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>14. «Малый разговор» в деловой коммуникации ведется в рамках:          А) Деловых интересов партнеров          Б) Личностных, неделовых интересов партнеров          В) Профессиональных интересов партнеров</p>	<p>Б) Личностных, неделовых интересов партнеров          Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование).</p>

	<p>образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>15. Деловые партнеры с визуальной модальностью мыслят преимущественно:</p> <p>А) Аудиальными образами</p> <p>Б) Зрительными образами</p> <p>В) Тактильными образами</p>	<p>Б) Зрительными образами</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>

#### Тема 4. Перцептивная функция общения

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
<p>1. Перцептивная сторона общения включает в себя ...</p> <p>А) проявление тревожности</p> <p>Б) демонстрацию креативного поведения</p> <p>В) процесс формирования образа другого человека</p>	<p>В) процесс формирования образа другого человека</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное</p>

	<p>пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>2. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс ...  А) идентификации  Б) эмпатии  В) рефлексии</p>	<p>А) идентификации</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>3. Основные механизмы познания другого человека  А) эмпатия  Б) рефлексия  идентификация  В) все ответы верны</p>	<p>В) все ответы верны</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>4. Какое понятие не относится к визуальному типу?</p>	<p>Г) Перспектива.</p>

<p>А) Смотреть.  Б) Прояснить.  В) Чувствовать.  Г) Перспектива.</p>	<p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>5. Зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении – это:</p> <p>А) кинесические средства  Б) такесические средства  В) проксемические средства</p>	<p>А) кинесические средства</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>6. Какой характер общения, если партнеры расположены за столом напротив друг друга?</p> <p>А) независимая позиция  Б) дружеская беседа  В) оборонительный</p>	<p>В) оборонительный</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>

	<p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>7. Какой характер общения, если партнеры расположены за столом по диагонали?  А) оборонительный  Б) независимая позиция  В) дружеская беседа</p>	<p>Б) независимая позиция</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>8. Какой характер общения, если партнеры расположены за столом по обе стороны угла?  А) дружеская беседа  Б) оборонительный  В) независимая позиция</p>	<p>А) дружеская беседа</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>9. К средствам невербальной коммуникации</p>	<p>А) Все ответы верны</p>

<p>относятся:</p> <p>А) Все ответы верны  Б) Кинесика  В) Проксемика  Г) Такетика</p>	<p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>10. К открытым вопросам в деловой коммуникации относятся:</p> <p>А) Альтернативные  Б) Зеркальные  В) Информационные  Г) Риторические</p>	<p>Г) Риторические</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>11. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект ...</p> <p>А) незавершенного действия  Б) бумеранга  В) новизны  Г) ореола</p>	<p>Г) ореола</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>

	<p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>12. Деловой стиль взаимодействия партнеров включает:</p> <p>А) Ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами</p> <p>Б) Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга</p> <p>В) Рациональное использование партнерами поддерживающих техник</p> <p>Г) Умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации</p>	<p>Б) Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>13. При восприятии людьми друг друга значение имеет определенный порядок поступления информации о человеке для формирования представления о нем. Так, по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация. Это эффект ...</p> <p>А) края</p> <p>Б) первичности</p> <p>В) ореола</p> <p>Г) бумеранга</p>	<p>Б) первичности</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>

<p>14. Кинесическими средствами невербального общения выступают:</p> <p>А) Мимика  Б) Поза  В) Покашливание  Г) Рукопожатие  Д) Устная речь</p>	<p>А) Мимика  Б) Поза</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>15. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это</p> <p>А) аттракция  Б) аффилиация  В) гипноз</p>	<p>А) аттракция</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>

#### Тема 5. Средства общения

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
<p>1. Просодическими средствами невербального общения выступают...</p> <p>А) Громкость голоса  Б) Дистанция между общающимися  В) Жесты</p>	<p>А) Громкость голоса  Г) Интонация</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего</p>

<p>Г) Интонация Д) Плач</p>	<p>профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>2. К невербальному общению можно отнести: А) Телефонный разговор. Б) Чтение стихотворения вслух. В) Взгляд.</p>	<p>В) Взгляд. Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>3. Вербальная коммуникация- это.. А) Словесная форма общения, способ передачи информации с помощью языка. Б) Способ передачи информации через жесты, мимику, пантомимику. В) Формулирование идеи или отбор информации.</p>	<p>А) Словесная форма общения, способ передачи информации с помощью языка.  Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст :</p>

	<p>электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>4. Вербальные средства общения – это:</p> <p>А) Средства передачи отношения к партнеру по общению.</p> <p>Б) Средства передачи словесной информации.</p> <p>В) Средства передачи словесной информации и отношения к партнеру.</p>	<p>Б) Средства передачи словесной информации.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>5. Средства общения, связанные с голосом – это:</p> <p>А) Экстралингвистика.</p> <p>Б) Просодика и кинесика.</p> <p>В) Просодика и экстралингвистика.</p>	<p>В) Просодика и экстралингвистика.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего</p>

	<p>профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>6. Какие средства общения, связаны с пространственной ориентацией?          А) Такесические.          Б) Кинесические.          В) Проксемические.</p>	<p>В) Проксемические.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>7. Что относится к такесическим средствам общения?          А) Поза, походка, жесты.          Б) Мимика, взгляд, жесты.          В) Рукопожатие, похлопывание.</p>	<p>В) Рукопожатие, похлопывание.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт</p>

	[сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
<p>8. Какие средства общения, связаны с тактильным воздействием?</p> <p>А) Кинесические.  Б) Проксемические.  В) Такесические</p>	<p>А) Кинесические.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>9. Что является предметом в деловом общении?</p> <p>А) Интересы.  Б) Выгода .  В) Дело.</p>	<p>В) Дело.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>10. Зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении – это:</p>	<p>А) Кинесические</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего</p>

<p>А) Кинесические средства .  Б) Такесические средства.  В) Проксемические средства</p>	<p>профессионального образования /  Н. А. Корягина, Н. В. Антонова,  С. В. Овсянникова. — Москва :  Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. —  (Профессиональное образование). —  ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст :  электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:  <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата  обращения: 03.03.2020).  Леонов, Н. И. Психология общения :  учебное пособие для среднего  профессионального образования /  Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. —  Москва : Издательство Юрайт, 2020. —  193 с. — (Профессиональное  образование). — ISBN 978-5-534-10454-7.  — Текст : электронный // ЭБС Юрайт  [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a>  (дата обращения: 03.03.2020).доступа: для  авториз. пользователей</p>
<p>11. Мимика – это:  А) Движения руками и головой .  Б) Движение мышц лица .  В) Эмоциональное состояние человека.</p>	<p>Б) Движение мышц лица .   Корягина, Н. А. Психология общения :  учебник и практикум для среднего  профессионального образования /  Н. А. Корягина, Н. В. Антонова,  С. В. Овсянникова. — Москва :  Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. —  (Профессиональное образование). —  ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст :  электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:  <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата  обращения: 03.03.2020).  Леонов, Н. И. Психология общения :  учебное пособие для среднего  профессионального образования /  Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. —  Москва : Издательство Юрайт, 2020. —  193 с. — (Профессиональное  образование). — ISBN 978-5-534-10454-7.  — Текст : электронный // ЭБС Юрайт  [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a>  (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>12. Жесты, выражающие через движения  тела и мышцы лица определенные эмоции –  это:  А) Жесты-регуляторы .  Б) Жесты-иллюстраторы .  В) Жесты-аффекторы.</p>	<p>А) Жесты-регуляторы .   Корягина, Н. А. Психология общения :  учебник и практикум для среднего  профессионального образования /  Н. А. Корягина, Н. В. Антонова,  С. В. Овсянникова. — Москва :  Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. —  (Профессиональное образование). —</p>

	<p>ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>14. Что относится к неречевому общению:</p> <p>А) Взгляд .</p> <p>Б) Телефонный разговор .</p> <p>В) Чтение стихотворения вслух.</p>	<p>А) Взгляд .</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>15. Процесс общения заключается в:</p> <p>А) Налаживании связей между различными регионами .</p> <p>Б) Приобретении навыков для ведения бизнеса .</p> <p>В) Установлении контакта между человеком и животным .</p> <p>Г) Налаживании контактов между отдельно взятыми людьми.</p>	<p>Г) Налаживании контактов между отдельно взятыми людьми.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения :</p>

	учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
--	--

#### Тема 6. Роль и ролевые ожидания в общении

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
<p>1. Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т.д.)</p> <p>А) транзакция  Б) ролевые ожидания  В) социальная роль  Г) психологический контакт</p>	<p>В) социальная роль</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>2. Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ... общение.</p> <p>А) светское  Б) ролевое  В) деловое  Г) примитивное</p>	<p>Б) ролевое</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования /</p>

	<p>Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>3. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности – это ...</p> <p>А) самоактуализация  Б) стереотипизация  В) идентификация  Г) обобщение</p>	<p>Б) стереотипизация</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>4. Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением.</p> <p>А) личностным  Б) деловым  В) ролевым</p>	<p>В) ролевым</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a></p>

<p>5. Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это ... общение</p> <p>А) примитивное Б) закрытое В) ролевое Г) открытое</p>	<p>(дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Г) открытое</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>6. Как называется нормативно – одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию?</p> <p>А) транзакция Б) ролевые ожидания В) социальная роль Г) психологический контакт</p>	<p>В) социальная роль</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>7. Закончите предложение, восполнив пропуски: Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием</p>	<p>Б) ролевое</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования /</p>

<p>его социальной роли – это ...</p> <p>А) светское Б) ролевое В) деловое Г) примитивное</p>	<p>Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>8. Закончите предложение, восполнив пропуски: Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение.</p> <p>А) деловое Б) манипулятивное В) светское Г) формально-ролевое</p>	<p>Б) манипулятивное</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>9. Индивидуально-психологические особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов – это:</p> <p>А) характер Б) темперамент В) черты характера</p>	<p>Б) темперамент</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:</p>

	<p><a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>10. внутри-ролевой конфликт...</p> <p>А) возникает из-за несовпадения представлений человека о себе и его ролевых функций</p> <p>Б) появляется как результат несоответствия ранее сформировавшихся ценностных ориентаций и требований новой социальной ситуации</p> <p>В) возникает вследствие противоречий в требованиях, предъявляемых к исполнению социальной роли разными участниками взаимодействия</p> <p>Г) вызывается противоречивыми требованиями, предъявляемыми к поведению личности в разных социальных ролях</p>	<p>Б) появляется как результат несоответствия ранее сформировавшихся ценностных ориентаций и требований новой социальной ситуации</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>11. Инновационный конфликт вызывается ...</p> <p>А) возникает из-за несовпадения представлений человека о себе и его ролевых функций</p> <p>Б) появляется как результат несоответствия ранее сформировавшихся ценностных ориентаций и требований новой социальной ситуации</p> <p>В) возникает вследствие противоречий в требованиях, предъявляемых к исполнению социальной роли разными участниками взаимодействия</p> <p>Г) вызывается противоречивыми</p>	<p>Г) вызывается противоречивыми требованиями, предъявляемыми к поведению личности в разных социальных ролях</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:</p>

<p>требованиями, предъявляемыми к поведению личности в разных социальных ролях</p>	<p><a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).          Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>12. Какой ролевой конфликт возникает вследствие противоречий в требованиях, предъявляемых к исполнению социальной роли разными участниками взаимодействия          А) внутриличностный          Б) внутриволевой          В) личностно-ролевой          Г) инновационный</p>	<p>В) личностно-ролевой</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).          Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>13. Ролевой конфликт какого вида описан далее? «В случае стихийного бедствия в городе полицейский или пожарник может некоторое время колебаться по вопросу о том, кого спасать в первую очередь – любых простых граждан, повинуюсь служебному долгу, или свою семью, повинуюсь родительскому долгу».          А) внутриличностный          Б) внутриволевой          В) личностно-ролевой          Г) инновационный</p>	<p>А) внутриличностный</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).          Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. —</p>

	Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
--	---

Тема 7. Понятие конфликта, его виды. Способы управления и разрешения конфликтов

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
<p>1. Конфликт – это.....</p> <p>А) столкновение противоположных интересов, взглядов, стремлений, серьёзное разногласие, острый спор.</p> <p>Б) это принятие противоположностями друг друга в тех или иных свойствах и взаимодействиях.</p> <p>В) процесс формализации социальных отношений, переход от неформальных отношений, и неорганизованной деятельности к созданию организационных структур с иерархией власти.</p>	<p>А) столкновение противоположных интересов, взглядов, стремлений, серьёзное разногласие, острый спор.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>2. По сфере проявления конфликты бывают:</p> <p>А) конструктивные, деструктивные</p> <p>Б) социальные, экономические, политические, духовно-идеологические</p> <p>В) слабые, средние, сильные</p>	<p>Б) социальные, экономические, политические, духовно-идеологические</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования /</p>

	<p>Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>3. Под глобальными конфликтами понимают:</p> <p>А) конфликты между регионами</p> <p>Б) конфликты, связанные с природными катастрофами</p> <p>В) конфликты, которые несут угрозу существованию цивилизации</p>	<p>В) конфликты, которые несут угрозу существованию цивилизации</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>4. Внутриличностный конфликт – это .....</p> <p>А) это противоборство, в котором хотя бы одна из сторон представлена малой социальной группой.</p> <p>Б) это состояние, в котором у человека есть противоречивые и взаимоисключающие мотивы, ценности и цели, с которыми он в данный момент не может справиться, не может выработать приоритеты поведения.</p> <p>В) возникающее у людей столкновение противоположных целей, мотивов, точек зрения интересов участников взаимодействия.</p>	<p>Б) это состояние, в котором у человека есть противоречивые и взаимоисключающие мотивы, ценности и цели, с которыми он в данный момент не может справиться, не может выработать приоритеты поведения.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. —</p>

	<p>Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>5. Политические конфликты по сфере распространения конфликты бывают:  А) экономические, социальные, культурные  Б) слабые, средние, сильные  В) внутривнутриполитические, внешнеполитические, межгосударственные</p>	<p>В) внутривнутриполитические, внешнеполитические, межгосударственные</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>6. Состояние внутренней структуры личности, характеризующееся противоборством ее элементов – это.....  А) межличностный конфликт  Б) внутривнутриличностный конфликт  В) межгрупповой конфликт</p>	<p>Б) внутривнутриличностный конфликт</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a></p>

<p>7. По способам разрешения конфликты бывают:</p> <p>А) разрушительные, компромиссные, кооперативные</p> <p>Б) пассивные, активные</p> <p>В) силовые, мирные</p>	<p>(дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>А) разрушительные, компромиссные, кооперативные</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>8. Назовите конфликт разногласий между личностью и группой, вызванный различиями интересов.</p> <p>А) межличностный конфликт</p> <p>Б) внутригрупповой конфликт</p> <p>В) внутриличностный конфликт</p>	<p>Б) внутригрупповой конфликт</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>9. Конфликт, в котором принимают участие много сторон.</p> <p>А) расширенный</p> <p>Б) масштабный</p> <p>В) мультиполярный</p>	<p>А) расширенный</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования /</p>

	<p>Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>10. Термин, характеризующий массовое собрание людей, с целью урегулирования коллективных трудовых споров и социальных конфликтов.</p> <p>А) митинг Б) совещание В) заседание</p>	<p>А) митинг</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>11. Разновидность конфликтов, которые можно отнести к внешнеполитическим.</p> <p>А) классовые Б) межгосударственные В) межличностные</p>	<p>Б) межгосударственные</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:</p>

	<p><a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>12. По силе воздействия конфликты бывают:</p> <p>А) затяжные, постоянные</p> <p>Б) сильные, слабые</p> <p>В) деструктивные, конструктивные</p>	<p>Б) сильные, слабые</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>13. Две основные функции конфликта:</p> <p>А) функция социализации, защитная функция</p> <p>Б) конструктивная функция, деструктивная функция</p> <p>В) регулятивная функция, интегративная функция</p>	<p>Б) конструктивная функция, деструктивная функция</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования /</p>

	<p>Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>14. Если обе стороны обладают одинаковой властью и имеют взаимоисключающие интересы, то необходимо использовать:</p> <p>А) стиль компромисса  Б) стиль приспособления  В) стиль сотрудничества  Г) Стиль конкуренции</p>	<p>В) стиль сотрудничества</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
<p>15. Стиль разрешения конфликтов, который считается самым трудным, однако позволяет выработать наиболее удовлетворяющее обе стороны решение в сложных конфликтных ситуациях:</p> <p>А) стиль конкуренции  Б) стиль компромисса  В) стиль уклонения  Г) стиль сотрудничества</p>	<p>Б) стиль компромисса</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>

## Защита отчетов по практическим работам

### Практическое занятие № 1. Сенсорные каналы, их диагностика и использование в общении

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа
<p><b>1. Работа в парах.</b>            Определите репрезентативную систему восприятия собеседника, используя данные таблицы:</p> <p><b>Поведенческие характеристики</b>            Поведенческие характеристики</p> <p>Визуалист            Кинестетик            Аудиалист            Логик</p> <p>Употребляемые слова:</p> <p>Смотреть, наблюдать, яркий, люблюсь            Чувствовать, ощущать, теплый, обожаю            Звучать, слышать, тон, громкий            Понимать, знать, анализировать, интересно, логично</p> <p>Поза</p> <p>Голова вверх, спина прямая            Спина согнута, голова опущена            Голова склонена набок            Прямая поза, руки скрещены</p> <p>Движения</p> <p>Напряженные, резкие            Раскрепощенные            Средние +            Однообразные</p> <p>Жесты</p> <p>На уровне головы, шеи            На уровне живота            На уровне грудной клетки            На уровне грудной клетки</p> <p>Дыхание</p> <p>Неглубокое, верхом легких            Глубокое дыхание, низ живота            Ровное дыхание всей грудью +            Неглубокое</p> <p>Речь</p> <p>Быстрая, громкая, высокий тон            Медленная, негромкая, низкий грудной голос            Выразительная, мелодичный голос            Монотонный голос</p> <p>Взгляд</p> <p>Поверх других            Вниз, ниже других +            Часто в одну сторону и вниз            Через головы других</p>	<p>Студенты должны из предложенного перечня поведенческих характеристик определить репрезентативную систему собеседника.            Пример:            Игорь. С – визуалист:            Поведенческие характеристики</p> <p>Визуалист +            Кинестетик            Аудиалист            Логик</p> <p>Употребляемые слова:</p> <p>Смотреть, наблюдать, яркий, люблюсь +            Чувствовать, ощущать, теплый, обожаю            Звучать, слышать, тон, громкий            Понимать, знать, анализировать, интересно, логично</p> <p>Поза</p> <p>Голова вверх, спина прямая +            Спина согнута, голова опущена            Голова склонена набок +            Прямая поза, руки скрещены</p> <p>Движения</p> <p>Напряженные, резкие            Раскрепощенные            Средние +            Однообразные</p> <p>Жесты</p> <p>На уровне головы, шеи            На уровне живота            На уровне грудной клетки +            На уровне пояса</p> <p>Дыхание</p> <p>Неглубокое, верхом легких            Глубокое дыхание, низ живота            Ровное дыхание всей грудью +            Неглубокое</p> <p>Речь</p> <p>Быстрая, громкая, высокий тон            Медленная, негромкая, низкий грудной голос +            Выразительная, мелодичный голос            Монотонный голос</p> <p>Взгляд</p> <p>Поверх других            Вниз, ниже других +            Часто в одну сторону и вниз            Через головы других</p> <p>Правила слушания</p>

<p>Часто в одну сторону и вниз  Через головы других  Правила слушания  «Видеть, чтобы слышать»  Приблизится поближе. «Чувствовать, чтобы слышать»  «Не видеть, чтобы слышать»  Никакого контакта глазами  Движения глаз (для наблюдающего)  Вверх влево, вверх вправо, прямо  Вниз влево, иногда вниз перед собой  Влево, вправо, по горизонтали, вниз вправо  В сторону, вправо, голова поднята вверх</p> <p style="text-align: center;">Цвет лица</p> <p>Бледнеет во время монолога  Розовеет во время монолога  Нормальный во время монолога  Нормальный во время монолога  <i>Примечание.</i> Отметить знаком «+» поведенческие предпочтения собеседника.</p>	<p>«Видеть, чтобы слышать»  Приблизится поближе. «Чувствовать, чтобы слышать»  «Не видеть, чтобы слышать»  Никакого контакта глазами  Движения глаз (для наблюдающего)  Вверх влево, вверх вправо, прямо  Вниз влево, иногда вниз перед собой+  Влево, вправо, по горизонтали, вниз вправо  В сторону, вправо, голова поднята вверх</p> <p style="text-align: center;">Цвет лица</p> <p>Бледнеет во время монолога  Розовеет во время монолога  Нормальный во время монолога  Нормальный во время монолога+</p>
<p>2. Индивидуальная работа.  Определите личную репрезентативную систему восприятия, выполнив тест.  Тест «Ведущая репрезентативная система»:  Заполните бланк, оценив варианты ответов следующим образом: 1-й ранг присваивается наиболее подходящему для вас ответу, 2-й ранг – ответу, подходящему в меньшей степени, 3-й ранг – ответу, который в еще меньшей степени нравится вам и т. д.  Подсчитайте количество баллов по каждой из букв, сложив цифры, соответствующие данным буквам. Та репрезентативная система, которая наберет наименьшую сумму, будет наиболее важной, значимой системой для человека. Та, которая наберет наибольшую сумму (на 3-м, 4-м месте по значимости), является слабо выраженной у человека.  Сделайте выводы.</p>	<p><b>Испытуемый С. – Аудиал</b>  Люди с ведущей аудиальной сенсорной репрезентативной системой обладают способностью делать тонкие аудиальные различия, отчетливо слышать разнообразие тонов и тембров звучащих звуков. Темп речи средний, поэтому говорят такие люди, как правило, громко и отчетливо, в строго выдержанном ритме. Тон голоса у них чистый, выразительный и резонирующий. Люди с ведущей аудиальной сенсорной репрезентативной системой часто проговаривают, нашептывают для себя то, что они только услышали. Разговор или процесс мышления у таких людей может сопровождаться мелкими ритмическими движениями тела, например постукивание ногой в такт беседы. При разговоре такие люди обращают внимание не только на слова, но и на то, как они произнесены. Они часто поворачиваются ухом к собеседнику, как бы вслушиваясь в тональность, тембр и ритм его голоса. Сами эти люди очень разговорчивы, обожают беседы, всегда очень четко излагают ход события. Лучше всего воспринимают информацию на слух, запоминая все последовательно по шагам. Иногда такие люди кажутся слегка замкнутыми, «отстраненными», так как часто прибывают во внутреннем диалоге – беседуют сами с собой. Они очень тонко чувствуют музыку, обладают хорошим чувством ритма. В речи эта система проявляется в</p>

	таких словах и выражениях, как: жить в гармонии, пропускать мимо ушей, акцентировать внимание, ударение, глухой, звонкий, тишина, слышать, диссонанс.										
<p>3 Индивидуальная <b>работа</b>.          Определите личную репрезентативную систему восприятия, выполнив тест. Тест «БИАС»:</p>	<p><b>Результат тестирования : Выявлено преобладание цифровой (дигитальной) системы и недостаток визуальной системы</b></p> <table border="1" data-bbox="772 412 1485 640"> <thead> <tr> <th>Репрезентативная система</th> <th>Баллы</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Кинестетическая(прикосновения, ощущения)</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>Аудиальная(слух)</td> <td>14</td> </tr> <tr> <td>Визуальная(зрение)</td> <td>16</td> </tr> <tr> <td>Цифровая (дигитальная)</td> <td>13</td> </tr> </tbody> </table> <p><b>Визуальное зрение- максимально выражено</b>  <b>Цифровая (двигательная) - минимально выражено</b></p> <p>Люди с ведущей визуальной сенсорной репрезентативной системой мыслят ясными образами и думают, в первую очередь, «картинками», как бы просматривая фильм внутри себя. Эта система позволяет охватить одновременно большой объем информации: внутренние образы целостные, возникают мгновенно, постоянно сменяя друг друга. С этим связаны более быстрый темп речи, высокий тон голоса. Таким людям присущи богатые мимика и жестикуляция, так как с их помощью они «дорисовывают» то, о чем говорят или думают. Люди с ведущей визуальной сенсорной репрезентативной системой часто обращают свое внимание на нюансы цвета и формы. Художники, архитекторы, фотографы, модельеры, создавая ясные сконструированные мыслительные картинки, часто обращаются именно к визуальной системе. В жизни такие люди целенаправленны, организованы, наблюдательны, достаточно осмотрительны. Они очень аккуратны, предпочитают, чтобы все находилось на своем месте, ценят чистоту и порядок. При оценке каких-либо вещей, событий любят отходить в сторону, обозревая «с ног до головы». Лучше воспринимают информацию представленную в виде картинок, графиков, диаграмм, чем выраженную в словах. В речи эта система проявляется в таких словах и выражениях, как: увидеть, смотреть, фокус внимания, предвидеть ситуацию, зрелище, неясный, четкий, светлый, темный, цветной.</p>	Репрезентативная система	Баллы	Кинестетическая(прикосновения, ощущения)	15	Аудиальная(слух)	14	Визуальная(зрение)	16	Цифровая (дигитальная)	13
Репрезентативная система	Баллы										
Кинестетическая(прикосновения, ощущения)	15										
Аудиальная(слух)	14										
Визуальная(зрение)	16										
Цифровая (дигитальная)	13										

**Практическая работа № 2. Способы управления конфликтами**

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
1. Индивидуальная работа. Определите стиль поведения в	Испытуемый 15 лет продемонстрировал следующие результаты: Конфронтация – 0 баллов

конфликте, выполнив тест.  
Тест «Методика Томаса - Килманна на выявление ведущего поведения в конфликтной ситуации» (в адаптации Н.В. Гришиной):  
Опросник состоит из 30 пар утверждений, относящихся к различным стилям поведения человека в ситуации конфликта. Из каждой пары утверждений нужно выбрать одно, которое наиболее верно отражает отношение испытуемого к конфликтной ситуации и отметить его в бланке ответов.

Сотрудничество – 8 баллов Компромисс – 7 баллов  
Уклонение – 9 баллов Приспособление – 6 баллов  
Выявляется отсутствие склонности к соперничеству (0 баллов) как проявлению напористости и эгоизма. Выявлена склонность испытуемого к сочетанию уклоняющегося стиля поведения (приоритетный в профиле – 9 баллов) с сотрудничеством (8 баллов) и компромиссным (7 баллов) стилем. Все эти стили представлены в профиле практически в равной мере, что может говорить о высокой значимости мнения и интересов партнера, стремлении разрешить конфликт по существу, учитывая при этом интересы обеих сторон, а не только собственные. При этом в конфликтных ситуациях у данного испытуемого могут возникать проблемы с защитой своих интересов, отстаиванием собственного мнения. В ситуациях, когда оппонент использует стиль «конфронтация» этому человеку проще согласиться с мнением оппонента либо уклониться от спора или разрешения конфликта. Некоторые люди склонны откладывать все дела и конфликты на потом. Как правило, свои поступки они объясняют таким образом: «мне легче уступить другому, чем вступать в конфликт», «я стараюсь отложить вопрос на потом», «я не занимаю позицию, которая может вызвать споры». Именно такими будут ответы человека, применяющего модель «уклонение», в методике «тест Томаса». Человек всячески избегает споров и конфликтов, не уступая при этом оппоненту. Примером может послужить ситуация, когда, не получив то, что индивидуум желает, он уходит и при этом обижается. На самом деле, это способ избежать конфликта и обратить на себя внимание. 7 Если уклониться от конфликта по каким-либо причинам не получается, испытуемый старается перейти к сотрудничеству, учесть интересы обеих сторон. Это самая оптимальная модель поведения, которая должна присутствовать в каждом коллективе. Люди, готовые к сотрудничеству, всегда ищут поддержку у оппонента и стараются узнать, в чем состоят интересы другого человека. Определить, что человек себя ведет именно так, можно при помощи методики «тест Томаса». Стратегия поведения в конфликтной ситуации «сотрудничество» характеризуется спокойным и уравновешенным тоном, а также мирным диалогом. Такая модель поведения направлена на глобальное решение возникнувшего вопроса, а не на то, чтобы просто уладить конфликт. Более того, если решить проблему именно так, больше она не

	<p>будет возникать, поскольку и той, и той стороне конфликта будет одинаково хорошо. В тех случаях, когда сотрудничество оказывается невозможно, испытуемый готов пойти на уступки, но при этом получив что-либо взамен. Многие считают, что это наилучший способ решения конфликтных ситуаций, однако это не совсем так. В результате такой модели поведения главный вопрос остается не решенным. Кроме того, оба участника спора являются зависимыми друг от друга, каждый задает себе вопрос: «Как мне угодить оппоненту, чтобы получить желаемое?» В результате хитростью человек добивается поставленной цели, однако вряд ли такая модель решает конфликт полностью. В крайнем случае, если выбора нет, то человек использует модель «приспособление», это означает, что он в принципе избегает конфликтов. Ему легче уступить оппоненту, чем спорить с ним и доказывать что-то. Как правило, у таких людей занижена самооценка и они не считают, что их интересы могут быть важны. Кроме того, хорошие взаимоотношения с оппонентом для них важнее, нежели решение спора. Проиграть спор – это не решение проблемы, а только откладывание ее.</p>
<p>2. Индивидуальная работа.          Определите стиль поведения в конфликте, выполнив тест. «Оценка собственного поведения в конфликтной ситуации».          Постарайтесь искренне ответить на вопрос: «Как вы обычно ведете себя в конфликтной ситуации или споре?»          Если вам свойственно то или иное поведение, поставьте соответствующее количество баллов после каждого номера ответа, характеризующего определенный стиль поведения.          Если подобным образом вы ведете себя часто – поставьте 3 балла; от случая к случаю – 2 балла, редко – 1 балл.</p>	<p>Тип «Г» - «мягкий» стиль. Своего противника вы «уничтожаете» добротой. С готовностью вы встаете на точку зрения противника, отказываясь от своей.</p>
<p>3. Какие методы управления конфликтами выделяются в науке?</p>	<p><i>В практике управления конфликтами выделяют три направления: уход от конфликта, подавление конфликта и собственно управление конфликтом.</i>          Каждый из названных направлений реализуется с помощью специальных методов.          Преимущество отхода от конфликта заключается в том, что решение принимается, как правило, оперативно.          Отход применяется в случаях:</p>

2. значительных потерь от развертывания конфликта;
3. банальности проблемы, лежащей в основе конфликта;
4. важности других проблем, требующих своего решения;
5. необходимости охлаждения страстей;
6. необходимости выиграть время для сбора необходимой информации и ухода от принятия немедленного решения;
7. подключения других сил для разрешения конфликта;
8. наличия страха перед противоположной стороной или конфликтом, что надвигается.

Уход от конфликта не следует применять в тех случаях, когда проблема, лежащая в его основе, очень важна, или при наличии перспективы довольно длительного существования данного конфликта.

Разновидностью метода ухода от конфликта является *метод бездействия*. При использовании этого метода развитие событий отдается на откуп времени, идет по течению, стихийно.

Бездействие является оправданным в условиях полной неопределенности, когда невозможно предусмотреть варианты развития событий, прогнозировать последствия.

Многие специалисты, занимающиеся вопросами разрешения конфликтов профессионально, считают, что процесс управления конфликтами зависит от множества факторов, значительная часть которых плохо поддается руководящему влиянию.

Например, к ним можно отнести взгляды лица, мотивы и потребности индивидов, групп. Сложившиеся стереотипы, представления, предрассудки, предубеждения могут иногда свести на нет усилия тех, кто вырабатывает решение конфликтной ситуации.

В зависимости от вида конфликта поиском решений могут заниматься разные службы: руководство организации, служба управления персоналом, отдел психолога и социолога, профсоюзный комитет, забастовка, милиция, суд.

Решение конфликта представляет собой устранение полностью или частично причин, которые породили конфликт, либо изменение целей и стиля поведения участников конфликта.

Управление конфликтами предполагает целенаправленное воздействие:

- на устранение (минимизацию) причин,

	<p>которые породили конфликт;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• на коррекцию поведения участников конфликта;</li> <li>• на поддержку контролируемого уровня конфликтности.</li> </ul> <p>Существует достаточно много методов управления с целью предотвращения возникновения конфликтов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• внутриличностные методы - методы воздействия на отдельную личность;</li> <li>• структурные методы - методы по профилактике и устранению организационных конфликтов;</li> <li>• межличностные методы преобразования стиля поведения в конфликте;</li> <li>• персональные методы;</li> <li>• переговоры;</li> <li>• методы воздействия на индивидуальное поведение и приведения в соответствие организационных ролей сотрудников с учетом их функциональных обязанностей (возможно манипулирование сотрудниками);</li> <li>• методы активизации соответствующих агрессивных действий, которые применяются в чрезвычайных случаях, когда исчерпаны возможности всех предыдущих методов.</li> </ul>
--	--

### Практическая работа № 3. Формирование навыков ведения переговоров

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
1. Индивидуальная работа. Тест: « <b>Моя тактика ведения переговоров</b> » предлагается 10 позиций, по каждой из которых вы должны выбрать вариант ответа «а» или «б».	Согласно полученным данным, в вашем выборе преобладают ответы верхнего ряда таблицы, то в переговорах вы ориентированы на стремление во что бы то ни стало добиться победы, доказать свое.
2. Групповая работа. <b>Тренинговые упражнения</b> Упражнение 1. «Конструктивное поведение в переговорах» (разработано на основе рекомендаций Х. Корнелиус и Ш. Фэйр) Проанализируйте свои действия по 16 позициям в переговорных процессах с вашим участием и оцените их исходя из 5-балльной шкалы по следующей матрице.	Отклонение влево от указанного показателя свидетельствует о том, что вы не обладаете достаточными навыками конструктивного поведения в переговорном процессе. В этом случае вам необходимо проанализировать причины недостаточно развитых навыков конструктивного поведения в переговорах и серьезно заняться работой над собой.
Упражнение 2. Ситуационно-ролевая игра «Переговоры». Психология переговорного процесса	Групповое обсуждение. Участники переговоров принимают тот вид соглашения, который адекватен обсуждаемой ситуации. По итогам игры

<p>по разрешению конфликтов.</p> <p><b>Цель.</b> Отработка навыков делового общения в переговорах; урегулирование конфликта; достижение соглашения.</p> <p>Роли для участия в игре:</p> <p>1. Специалисты, ведущие переговоры, не менее трех человек. Обычно это лица, облеченные властью, полномочиями и доверием той стороны, которую они представляют. Кроме того, они должны быть людьми, принимающими решения, в том числе и в изменившихся обстоятельствах.</p> <p>2. Группа экспертов, их задача – дать оценочную экспозицию конфликта. Экспертные решения и оценки должны носить предметный характер. Оценивая решения, принятые в процессе переговоров, эксперты должны подсчитать конкретные убытки и потери и выявить ошибки и их негативные последствия, предложить варианты действий. (Не менее трех человек.)</p> <p>3. Группа аналитиков, их задача – осуществить прогнозирование на перспективу, проанализировать предлагаемые экспертами и переговорщиками решения с точки зрения их эффективности, появления потенциальных проблем. (Не менее трех человек.)</p>	<p>проводится оценка принятых соглашений со стороны экспертов, а затем в коллективной дискуссии анализируются сами переговоры, достижения и потери участников, просчеты и ошибки, которые допущены из-за неэффективной подготовки к переговорам. Организатор игры подводит итоги, резюмируя все позитивное и конструктивное.</p>
--	--

### **Критерии оценивания качества выполнения практических работ**

**Оценка "5"** Практическая работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности. Студенты работали активно, полностью самостоятельно: подобрали необходимые для выполнения предлагаемых работ источники знаний, показали необходимые для проведения практических работ теоретические знания, практические умения и навыки. Работа оформлена аккуратно, в оптимальной для фиксации результатов форме.

**Оценка "4"** Практическая работа выполнена студентами в полном объеме и самостоятельно. Допускается отклонение от необходимой последовательности выполнения, не влияющее на правильность конечного результата (перестановка пунктов типового плана при характеристике отдельных категорий личности) Используются указанные преподавателем источники знаний. Работа показала знание основного теоретического материала и овладение умениями, необходимыми для самостоятельного выполнения работы. Допускаются неточности и небрежность в оформлении результатов работы.

**Оценка "3"** Практическая работа выполнена и оформлена студентами с помощью преподавателя или хорошо подготовленных и уже выполнивших на "отлично" данную работу студентами. На выполнение работы затрачено много времени (можно дать возможность доделать работу дома) Студенты показали знания теоретического материала, но испытывали затруднения при самостоятельной работе с ключами тестов.

**Оценка "2"** Выставляется в том случае, когда студенты оказались не подготовленными к выполнению этой работы. Полученные результаты не позволяют сделать правильных выводов и полностью расходятся с поставленной целью. Обнаружено плохое знание теоретического материала и отсутствие необходимых умений. Руководство и помощь со стороны преподавателя и хорошо подготовленных студентов неэффективны из-за плохой подготовки студентов.

## **Темы для подготовки рефератов**

### **Тема 1. Введение в учебную дисциплину**

1. Роль общения в профессиональной деятельности.
2. Виды и структура общения.
3. Общение в системе общественных и межличностных отношений..
4. Теории развития личности в общении и деятельности.
5. Зарубежная история развития Психологии общения.
6. Отечественная история развития Психологии общения

### **Тема 2. Коммуникативная функция общения**

1. Функции общения.
2. Общение как обмен информацией.
3. Коммуникативные барьеры и методы их преодоления.
4. Технологии обратной связи в говорении и слушании.
5. Методы диагностики коммуникативных способностей личности.

### **Тема 3. Интерактивная функция общения**

1. Общение как взаимодействие.
2. Стратегии и тактики взаимодействия.
3. Структура, виды и динамика партнерских отношений.
4. Правила корпоративного поведения в команде.
5. Динамика и способы формирования и развития команды.

### **Тема 4. Перцептивная функция общения**

1. Общение как восприятие людьми друг друга.
2. Механизмы взаимопонимания в общении.
3. Имидж личности. Формирование имиджа.
4. Самопрезентация.

### **Тема 5. Средства общения**

1. Вербальная коммуникация.
2. Невербальная коммуникация.
3. Понятие эффективного слушания. Виды слушания.
4. Особенности вербальной и невербальной коммуникации у представителей различных этносов.

### **Тема 6. Роль и ролевые ожидания в общении**

1. Понятие социальной роли. Виды и характеристика социальных ролей.
2. Виды и характеристики социальных ролей.
3. Понятие социального статуса.

## Тема 7. Понятие конфликта, его виды. Способы управления и разрешения конфликтов

1. Понятие конфликта, его виды.
2. Стадии протекания конфликта. Динамика конфликта.
3. Причины возникновения конфликтов.
4. Конструктивные и деструктивные способы управления конфликтами.
5. Переговоры

### Критерии оценивания реферата

Критерии	5 баллов	4 балла	3 балла	2 балла
Правильность составления реферата (титульный лист, план реферата, введение, основная часть, заключение и выводы, список использованной литературы)	реферат составлен правильно по схеме	есть отдельные неточности в составлении реферата	реферат составлен с серьезными упущениями	реферат составлен неправильно
Наличие актуальности и резюме	отражена актуальность, имеется резюме	есть отдельные неточности в отражении актуальности и в резюме	актуальность и резюме изложены с серьезными упущениями	актуальность и резюме отражены неправильно
Доказательная раскрываемость проблемы в основной части реферата	Проблема полностью логическим изложением раскрыта	Проблема логическим изложением раскрыта, но требует небольшого дополнения	При раскрытии проблемы допущены незначительные ошибки	Проблема в основной части полностью не раскрыта
Наличие в списке литературы основных источников, освещающих современное состояние вопроса (монографии, периодическая литература)	полный список источников, отражающих современное состояние вопроса (литература последних лет)	неполный список источников, отражающих современное состояние вопроса	список включает устаревшие источники, не отражающие современного состояния вопроса	нет списка
Ответы на контрольные вопросы	всесторонние и глубокие знания материала	знание материала темы, но мелкие неточности в ответах	ответы получены на 1 из 3 вопросов	не ответил на вопросы

### Зачет.

Условием допуска к промежуточной аттестации является выполнение и защита (получение отметки «зачтено») по всем практическим работам, прохождение всех тестов текущей аттестации с результатом не менее 75% по каждому.

Зачет проводится в конце семестра, в котором изучается дисциплина.

Технология проведения зачета – тестирование.

	Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
1	<p>Что такое общение?</p> <p>А) человеческая общность, специфику которой представляют отношения людей между собой, их формы взаимодействия и объединения.</p> <p>Б) специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми; в общении реализуются социальные отношения людей.</p> <p>В) личные бескорыстные взаимоотношения между людьми, основанные на общности интересов и увлечений, взаимном уважении, взаимопонимании и взаимопомощи.</p>	<p>Б) специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми; в общении реализуются социальные отношения людей</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
2	<p>Что такое психология общения?</p> <p>А) то раздел общей психологии, предметом которого является психологическая специфика процессов общения, рассматриваемых под углом зрения взаимоотношений личности и общества.</p> <p>Б) наука о живых существах и их взаимодействии со средой обитания.</p> <p>В) особая форма познания мира, вырабатывающая систему знаний о наиболее общих характеристиках, предельно-обобщающих понятиях и фундаментальных принципах реальности (бытия) и познания, бытия человека.</p>	<p>А) то раздел общей психологии, предметом которого является психологическая специфика процессов общения, рассматриваемых под углом зрения взаимоотношений личности и общества.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. —</p>

		<p>URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
3	<p>Какие основные задачи дисциплины?</p> <p>А) научить человека самостоятельно и творчески мыслить; понимать смысл своей жизни; правильно оценивать свои возможности и роль в мире; определять направление деятельности не только в отношении ближайшей цели, но и свою причастность к тому, что происходит в мире.</p> <p>Б) - формировать умение анализировать психологические свойства, характеристики психических процессов, различных видов общения индивидов и групп;</p> <p>- стимулировать применение общепсихологических и социальнопсихологических технологий общения, позволяющих осуществлять решение профессиональных задач, задач самосовершенствования, взаимодействия в трудовом коллективе.</p> <p>В) состоят в изучении закономерностей проявления жизни (строения и функции живых организмов и их сообществ, распространение, происхождение и развитие, связи друг с другом и неживой природой); раскрытии сущности жизни; систематизации многообразия живых организмов.</p>	<p>Б) - формировать умение анализировать психологические свойства, характеристики психических процессов, различных видов общения индивидов и групп;</p> <p>- стимулировать применение общепсихологических и социальнопсихологических технологий общения, позволяющих осуществлять решение профессиональных задач, задач самосовершенствования, взаимодействия в трудовом коллективе.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
4	<p>Когда появилась психология, как наука?</p> <p>А) в 17 веке</p> <p>Б) в начале 18 века</p> <p>В) во второй половине 19</p>	<p>В) во второй половине 19</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего</p>

		<p>профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
5	<p>Психологией деятельности активно занимался:</p> <p>А) А.В. Петровский  Б) В.М. Бехтерев  В) А.Н. Леонтьев</p>	<p>В) А.Н. Леонтьев</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
6	<p>Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта</p> <p>А) конфликтоген  Б) инцидент  В) конфликтная ситуация</p>	<p>В) конфликтная ситуация</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. —</p>

		<p>(Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
7	<p>Интерактивная сторона общения это</p> <p>А) обмен информацией</p> <p>Б) восприятие и понимание друг друга</p> <p>В) взаимодействие друг с другом</p>	<p>В) взаимодействие друг с другом</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
8	<p>Общение, при котором оценивают другого человека как нужный или мешающий объект:</p> <p>А) «контакт масок».</p> <p>Б) примитивное общение</p> <p>В) формально-ролевое общение</p>	<p>Б) примитивное общение</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата</p>

		<p>обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
9	<p>Общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника, это:</p> <p>А) «контакт масок».</p> <p>Б) примитивное общение</p> <p>В) формально-ролевое общение</p>	<p>А) «контакт масок».</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
10	<p>К видам общения относится:</p> <p>А) вербальное общение;</p> <p>Б) ролевое общение;</p> <p>В) невербальное общение;</p>	<p>Б) ролевое общение;</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования /</p>

		Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
11	<p>Что такое структура общения?</p> <p>А) это совокупность основных элементов, из которых складывается процесс общения. Основные компоненты структуры общения: · субъекты; · содержание; · средства;</p> <p>Б) это приемы кодирования, преобразования и дешифровки передаваемой в ходе коммуникационного взаимодействия информации</p> <p>В) это раздел социальной психологии, предметом которого является специфика процессов общения.</p>	<p>А) это совокупность основных элементов, из которых складывается процесс общения. Основные компоненты структуры общения: · субъекты; · содержание; · средства;</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
12	<p>Сколько в общении выделяют взаимосвязанных сторон?</p> <p>А) 4</p> <p>Б) 3</p> <p>В) 5</p>	<p>Б) 3</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования /</p>

		<p>Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
13	<p>Сколько всего видов коммуникаций?  А) 4  Б) 6  В) 3</p>	<p>В) 3</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
14	<p>Что такое Эмпатия?  А) стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека  Б) это понимание другого на уровне чувств, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека.  В) использование человеком биологически обусловленных и социально приобретенных неречевых средств общения</p>	<p>Б) это понимание другого на уровне чувств, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и</p>

		<p>доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
15	<p>Коммуникативной стороной общения называют:</p> <p>А) обмен информацией  Б) восприятие друг друга  В) взаимодействие</p>	<p>А) обмен информацией</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
16	<p>2 Какое понятие шире:</p> <p>А) общение  Б) коммуникация  В) общение=коммуникация</p>	<p>А) общение</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт</p>

		[сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
17	3 Стремление субъектов взаимодействия к поиску альтернатив, полностью удовлетворяющих интересы обеих сторон: А) сотрудничество Б) альтруизм В) избегание	А) сотрудничество  Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
18	4 Определите позицию Я : поведение, основанное на соблюдении правил и норм; он оценивает, учит, руководит, покровительствует. А) Учитель Б) Родитель В) Взрослый	Б) Родитель  Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).

19	<p>5 Стремление субъектов взаимодействия идти на взаимные уступки и реализовывать свои интересы с учетом интересов противоположной стороны:</p> <p>А) сотрудничество  Б) компромисс  В) избегание</p>	<p>Б) компромисс</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
20	<p>6 Интерактивной стороной общения называют:</p> <p>А) обмен информацией  Б) восприятие друг друга  В) взаимодействие</p>	<p>В) взаимодействие</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
21	<p>7 К невербальному общению можно отнести:</p> <p>А) телефонный разговор  Б) чтение стихотворения вслух</p>	<p>В) Взгляд</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего</p>

	В) Взгляд	<p>профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
22	<p>8 Человек общается с другими людьми согласно традиций, обычаев, общественных отношений, это:</p> <p>А) макроуровень Б) мезауровень В) микроуровень</p>	<p>А) макроуровень</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
23	<p>9 Чтобы беседа была эффективной, необходимо смотреть собеседнику в глаза:</p> <p>А) все время разговора Б) 2/3 Времени Разговора В) половину времени разговора</p>	<p>Б) 2/3 Времени Разговора</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. —</p>

		<p>(Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
24	<p>0 Если человек во время разговора касается Вас рукой, он показывает Вам:</p> <p>А) свою неприязнь</p> <p>Б) свою неуверенность</p> <p>В) свое расположение к Вам</p>	<p>В) свое расположение к Вам</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
25	<p>Процесс, который называется общением:</p> <p>А) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации</p> <p>Б) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга</p> <p>В) авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с</p>	<p>Б) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. —</p>

	целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям	(Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
26	2 Коммуникативной стороной общения называют: А) обмен информацией Б) восприятия друг друга В) взаимодействие	А) обмен информацией  Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
27	3 Какие качества отличают манипулятора: А) лживость Б) примитивность чувств В) недоверие к себе и другим Г) все ответы верны	Г) все ответы верны  Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата

		<p>обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
28	<p>4 Что относится к неречевому общению:</p> <p>А) взгляд</p> <p>Б) телефонный разговор</p> <p>В) чтение стихотворения вслух</p>	<p>А) взгляд</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
29	<p>К видам компетентности не относят:</p> <p>А) менеджерскую</p> <p>Б) профессиональную</p> <p>В) Коммуникативную</p> <p>Г) квалификационную</p>	<p>В) Коммуникативную</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования /</p>

		<p>Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
30	<p>Процесс установления и развития контактов среди людей – это:</p> <p>А) общение  Б) восприятие  В) взаимодействие  Г) идентификация</p>	<p>А) общение</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
31	<p>Характеристика делового общения:</p> <p>А) партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта  Б) общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела  В) основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество  Г) все ответы правильные</p>	<p>Г) все ответы правильные</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-</p>

		7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
32	<p>Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:</p> <p>А) неформальное общение  Б) деловое общение  В) конфиденциальное общение  Г) нет правильного ответа</p>	<p>Б) деловое общение</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
33	<p>Обратная связь:</p> <p>А) препятствует коммуникативному процессу  Б) способствует коммуникативному процессу  В) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу  Г) все ответы правильные</p>	<p>Б) способствует коммуникативному процессу</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>

34	<p>Одноканальный процесс коммуникации – это коммуникация:</p> <p>А) без обратной связи  Б) с истинной обратной связью  В) с неистинной обратной связью  Г) с истинной и неистинной обратной связью</p>	<p>А) без обратной связи</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
35	<p>Факторы, не способствующие эффективному выступлению:</p> <p>А) отдавайте предпочтение длинным предложениям  Б) никаких скороговорок  В) держите паузу  Г) берите в руки что поярче и расставляйте акценты</p>	<p>А) отдавайте предпочтение длинным предложениям</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
36	<p>К эффективным приемам слушания не относятся:</p> <p>А) активная поза слушающего</p>	<p>Г) нерелексивное слушание</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения :</p>

	<p>Б) умение задавать уточняющие вопросы  В) активное слушание  Г) нерелексивное слушание</p>	<p>учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).  Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
37	<p>Как быть внимательным во время беседы?  А) не доминируйте во время беседы  Б) не давайте волю эмоциям  В) смотрите на собеседника  Г) не принимайте позы обороны</p>	<p>В) смотрите на собеседника  Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).  Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
38	<p>0 Что не относят к правилам эффективного слушания?  А) перестаньте говорить  Б) будьте терпеливы  В) задавайте вопросы  Г) планируйте беседу</p>	<p>Г) планируйте беседу  Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва :</p>

		<p>Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
39	<p>Движения тела человека и визуальный контакт – это:</p> <p>А) жест</p> <p>Б) походка</p> <p>В) мимика</p> <p>Г) все ответы правильные</p>	<p>Г) все ответы правильные</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
40	<p>Публичное общение предполагает следующие расстояние между партнерами:</p> <p>А) 400-750 см.</p> <p>Б) 20-400 см.</p> <p>В) 45-20 см</p>	<p>Б) 120-400 см.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. —</p>

		<p>URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
41	<p>Персональная дистанция в процессе общения:</p> <p>А) 20-350см</p> <p>Б) 5-50см</p> <p>В) 50-20см</p> <p>Г) Свыше 350см</p>	<p>В) 50-120см</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
42	<p>«Малый разговор» в деловой коммуникации ведется в рамках:</p> <p>А) Деловых интересов партнеров</p> <p>Б) Личностных, неделовых интересов партнеров</p> <p>В) Профессиональных интересов партнеров</p>	<p>Б) Личностных, неделовых интересов партнеров</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения :</p>

		учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
43	<p>Деловые партнеры с визуальной модальностью мыслят преимущественно:</p> <p>А) Аудиальными образами</p> <p>Б) Зрительными образами</p> <p>В) Тактильными образами</p>	<p>Б) Зрительными образами</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
44	<p>Перцептивная сторона общения включает в себя ...</p> <p>А) проявление тревожности</p> <p>Б) демонстрацию креативного поведения</p> <p>В) процесс формирования образа другого человека</p>	<p>В) процесс формирования образа другого человека</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и</p>

		<p>доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
45	<p>Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс ...</p> <p>А) идентификации Б) эмпатии В) рефлексии</p>	<p>А) идентификации</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
46	<p>Основные механизмы познания другого человека</p> <p>А) эмпатия Б) рефлексия идентификация В) все ответы верны</p>	<p>В) все ответы верны</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт</p>

		[сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
47	<p>Какое понятие не относится к визуальному типу?</p> <p>А) Смотреть. Б) Прояснить. В) Чувствовать. Г) Перспектива.</p>	<p>Г) Перспектива.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
48	<p>Зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении – это:</p> <p>А) кинесические средства Б) такесические средства В) проксемические средства</p>	<p>А) кинесические средства</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>

49	<p>Какой характер общения, если партнеры расположены за столом напротив друг друга?</p> <p>А) независимая позиция  Б) дружеская беседа  В) оборонительный</p>	<p>В) оборонительный</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
50	<p>Какой характер общения, если партнеры расположены за столом по диагонали?</p> <p>А) оборонительный  Б) независимая позиция  В) дружеская беседа</p>	<p>Б) независимая позиция</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
51	<p>Какой характер общения, если партнеры расположены за столом по обе стороны угла?</p> <p>А) дружеская беседа</p>	<p>А) дружеская беседа</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего</p>

	<p>Б) оборонительный В) независимая позиция</p>	<p>профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454- 7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
52	<p>К средствам невербальной коммуникации относятся: А) Все ответы верны Б) Кинесика В) Проксемика Г) Такетика</p>	<p>А) Все ответы верны</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454- 7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
53	<p>К открытым вопросам в деловой коммуникации относятся: А) Альтернативные Б) Зеркальные В) Информационные Г) Риторические</p>	<p>Г) Риторические</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. —</p>

		<p>(Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
54	<p>Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект ...</p> <p>А) незавершенного действия  Б) бумеранга  В) новизны  Г) ореола</p>	<p>Г) ореола</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
55	<p>Деловой стиль взаимодействия партнеров включает:</p> <p>А) Ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами  Б) Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга  В) Рациональное использование партнерами поддерживающих техник  Г) Умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации</p>	<p>Б) Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. —</p>

		<p>URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
56	<p>При восприятии людьми друг друга значение имеет определенный порядок поступления информации о человеке для формирования представления о нем. Так, по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация. Это эффект ...</p> <p>А) края Б) первичности В) ореола Г) бумеранга</p>	<p>Б) первичности</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
57	<p>Кинесическими средствами невербального общения выступают:</p> <p>А) Мимика Б) Поза В) Покашливание Г) Рукопожатие Д) Устная речь</p>	<p>А) Мимика Б) Поза</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения :</p>

		учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
58	<p>Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это</p> <p>А) аттракция  Б) аффилиация  В) гипноз</p>	<p>А) аттракция</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
59	<p>Просодическими средствами невербального общения выступают...</p> <p>А) Громкость голоса  Б) Дистанция между общающимися  В) Жесты  Г) Интонация  Д) Плач</p>	<p>А) Громкость голоса  Г) Интонация</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и</p>

		<p>доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
60	<p>К невербальному общению можно отнести:</p> <p>А) Телефонный разговор.</p> <p>Б) Чтение стихотворения вслух.</p> <p>В) Взгляд.</p>	<p>В) Взгляд.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
61	<p>Вербальная коммуникация- это..</p> <p>А) Словесная форма общения, способ передачи информации с помощью языка.</p> <p>Б) Способ передачи информации через жесты, мимику, пантомимику.</p> <p>В) Формулирование идеи или отбор информации.</p>	<p>А) Словесная форма общения, способ передачи информации с помощью языка.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование).</p>

		образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
62	<p>Вербальные средства общения – это:</p> <p>А) Средства передачи отношения к партнеру по общению.</p> <p>Б) Средства передачи словесной информации.</p> <p>В) Средства передачи словесной информации и отношения к партнеру.</p>	<p>Б) Средства передачи словесной информации.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
63	<p>Средства общения, связанные с голосом – это:</p> <p>А) Экстралингвистика.</p> <p>Б) Просодика и кинесика.</p> <p>В) Просодика и экстралингвистика.</p>	<p>В) Просодика и экстралингвистика.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>

		<a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
64	<p>Какие средства общения, связаны с пространственной ориентацией?</p> <p>А) Такесические.</p> <p>Б) Кинесические.</p> <p>В) Проксемические.</p>	<p>В) Проксемические.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
65	<p>Что относится к такесическим средствам общения?</p> <p>А) Поза, походка, жесты.</p> <p>Б) Мимика, взгляд, жесты.</p> <p>В) Рукопожатие, похлопывание.</p>	<p>В) Рукопожатие, похлопывание.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
66	<p>Какие средства общения, связаны с тактильным воздействием?</p>	<p>А) Кинесические.</p>

	<p>А) Кинесические.  Б) Проксемические.  В) Такесические</p>	<p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
67	<p>Что является предметом в деловом общении?  А) Интересы.  Б) Выгода .  В) Дело.</p>	<p>В) Дело.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
68	<p>Зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении – это:  А) Кинесические средства .  Б) Такесические средства.</p>	<p>А) Кинесические</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова,</p>

	В) Проксемические средства	<p>С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
69	<p>Мимика – это:</p> <p>А) Движения руками и головой .</p> <p>Б) Движение мышц лица .</p> <p>В) Эмоциональное состояние человека.</p>	<p>Б) Движение мышц лица .</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
70	<p>Жесты, выражающие через движения тела и мышцы лица определенные эмоции – это:</p> <p>А) Жесты-регуляторы .</p> <p>Б) Жесты-иллюстраторы .</p> <p>В) Жесты-аффекторы.</p>	<p>А) Жесты-регуляторы .</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст :</p>

		<p>электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
71	<p>Что относится к неречевому общению:</p> <p>А) Взгляд .</p> <p>Б) Телефонный разговор .</p> <p>В) Чтение стихотворения вслух.</p>	<p>А) Взгляд .</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
72	<p>Процесс общения заключается в:</p> <p>А) Налаживании связей между различными регионами .</p> <p>Б) Приобретении навыков для ведения бизнеса .</p> <p>В) Установлении контакта между человеком и животным .</p> <p>Г) Налаживании контактов между отдельно взятыми людьми.</p>	<p>Г) Налаживании контактов между отдельно взятыми людьми.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>

		<p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
73	<p>Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т.д.)</p> <p>А) трансакция  Б) ролевые ожидания  В) социальная роль  Г) психологический контакт</p>	<p>В) социальная роль</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
74	<p>Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ... общение.</p> <p>А) светское  Б) ролевое  В) деловое  Г) примитивное</p>	<p>Б) ролевое</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и</p>

		<p>доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
75	<p>Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности – это ...</p> <p>А) самоактуализация  Б) стереотипизация  В) идентификация  Г) обобщение</p>	<p>Б) стереотипизация</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
76	<p>Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением.</p> <p>А) личностным  Б) деловым  В) ролевым</p>	<p>В) ролевым</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт</p>

		[сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
77	Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это ... общение А) примитивное Б) закрытое В) ролевое Г) открытое	Г) открытое  Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
78	Как называется нормативно – одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию? А) транзакция Б) ролевые ожидания В) социальная роль Г) психологический контакт	В) социальная роль  Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020). Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).
79	Закончите предложение, восполнив	Б) ролевое

	<p>пропуски:          Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ...</p> <p>А) светское          Б) ролевое          В) деловое          Г) примитивное</p>	<p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
80	<p>Закончите предложение, восполнив пропуски:          Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение.</p> <p>А) деловое          Б) манипулятивное          В) светское          Г) формально-ролевое</p>	<p>Б) манипулятивное</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
81	<p>Индивидуально-психологические особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов – это:</p> <p>А) характер          Б) темперамент</p>	<p>Б) темперамент</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова,</p>

	В) черты характера	<p>С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
82	<p>Внутри-ролевой конфликт...</p> <p>А) возникает из-за несовпадения представлений человека о себе и его ролевых функций</p> <p>Б) появляется как результат несоответствия ранее сформировавшихся ценностных ориентаций и требований новой социальной ситуации</p> <p>В) возникает вследствие противоречий в требованиях, предъявляемых к исполнению социальной роли разными участниками взаимодействия</p> <p>Г) вызывается противоречивыми требованиями, предъявляемыми к поведению личности в разных социальных ролях</p>	<p>Б) появляется как результат несоответствия ранее сформировавшихся ценностных ориентаций и требований новой социальной ситуации</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
83	<p>Инновационный конфликт вызывается ...</p> <p>А) возникает из-за несовпадения представлений человека о себе и его ролевых функций</p> <p>Б) появляется как результат</p>	<p>Г) вызывается противоречивыми требованиями, предъявляемыми к поведению личности в разных социальных ролях</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения :</p>

	<p>несоответствия ранее сформировавшихся ценностных ориентаций и требований новой социальной ситуации</p> <p>В) возникает вследствие противоречий в требованиях, предъявляемых к исполнению социальной роли разными участниками взаимодействия</p> <p>Г) вызывается противоречивыми требованиями, предъявляемыми к поведению личности в разных социальных ролях</p>	<p>учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
84	<p>Какой ролевой конфликт возникает вследствие противоречий в требованиях, предъявляемых к исполнению социальной роли разными участниками взаимодействия</p> <p>А) внутриличностный</p> <p>Б) внутриролевой</p> <p>В) личностно-ролевой</p> <p>Г) инновационный</p>	<p>В) личностно-ролевой</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
85	<p>Ролевой конфликт какого вида описан далее? «В случае стихийного бедствия в городе полицейский или пожарник может некоторое время колебаться по вопросу о том, кого спасать в первую очередь – любых простых граждан, повинуюсь служебному долгу, или свою семью,</p>	<p>А) внутриличностный</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва :</p>

	<p>повинуясь родительскому долгу».</p> <p>А) внутриличностный</p> <p>Б) внутриролевой</p> <p>В) лично-ролевой</p> <p>Г) инновационный</p>	<p>Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
86	<p>Конфликт – это.....</p> <p>А) столкновение противоположных интересов, взглядов, стремлений, серьезное разногласие, острый спор.</p> <p>Б) это принятие противоположностями друг друга в тех или иных свойствах и взаимодействиях.</p> <p>В) процесс формализации социальных отношений, переход от неформальных отношений, и неорганизованной деятельности к созданию организационных структур с иерархией власти.</p>	<p>А) столкновение противоположных интересов, взглядов, стремлений, серьезное разногласие, острый спор.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
87	<p>По сфере проявления конфликты бывают:</p> <p>А) конструктивные, деструктивные</p> <p>Б) социальные, экономические, политические, духовно-идеологические</p> <p>В) слабые, средние, сильные</p>	<p>Б) социальные, экономические, политические, духовно-идеологические</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. —</p>

		<p>(Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
88	<p>Под глобальными конфликтами понимают:</p> <p>А) конфликты между регионами</p> <p>Б) конфликты, связанные с природными катастрофами</p> <p>В) конфликты, которые несут угрозу существованию цивилизации</p>	<p>В) конфликты, которые несут угрозу существованию цивилизации</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
89	<p>Внутриличностный конфликт – это .....</p> <p>А) это противоборство, в котором хотя бы одна из сторон представлена малой социальной группой.</p> <p>Б) это состояние, в котором у человека есть противоречивые и взаимоисключающие мотивы, ценности и цели, с которыми он в данный момент не может справиться, не может выработать приоритеты поведения.</p>	<p>Б) это состояние, в котором у человека есть противоречивые и взаимоисключающие мотивы, ценности и цели, с которыми он в данный момент не может справиться, не может выработать приоритеты поведения.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова,</p>

	<p>В) возникающее у людей столкновение противоположных целей, мотивов, точек зрения интересов участников взаимодействия.</p>	<p>С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
90	<p>Политические конфликты по сфере распространения конфликты бывают:</p> <p>А) экономические, социальные, культурные</p> <p>Б) слабые, средние, сильные</p> <p>В) внутриполитические, внешнеполитические, межгосударственные</p>	<p>В) внутриполитические, внешнеполитические, межгосударственные</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
91	<p>Состояние внутренней структуры личности, характеризующееся противоборством ее элементов – это.....</p> <p>А) межличностный конфликт</p> <p>Б) внутриличностный конфликт</p> <p>В) межгрупповой конфликт</p>	<p>Б) внутриличностный конфликт</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. —</p>

		<p>(Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.03.2020).</p>
92	<p>По способам разрешения конфликты бывают:</p> <p>А) разрушительные, компромиссные, кооперативные</p> <p>Б) пассивные, активные</p> <p>В) силовые, мирные</p>	<p>А) разрушительные, компромиссные, кооперативные</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a></p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a></p>
93	<p>Назовите конфликт разногласий между личностью и группой, вызванный различиями интересов.</p> <p>А) межличностный конфликт</p> <p>Б) внутригрупповой конфликт</p> <p>В) внутриличностный конфликт</p>	<p>Б) внутригрупповой конфликт</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a></p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения :</p>

		учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a>
94	<p>Конфликт, в котором принимают участие много сторон.</p> <p>А) расширенный Б) масштабный В) мультиполярный</p>	<p>А) расширенный</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a></p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a></p>
95	<p>Термин, характеризующий массовое собрание людей, с целью урегулирования коллективных трудовых споров и социальных конфликтов.</p> <p>А) митинг Б) совещание В) заседание</p>	<p>А) митинг</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a></p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a></p>

		<a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a>
96	<p>Разновидность конфликтов, которые можно отнести к внешнеполитическим.</p> <p>А) классовые  Б) межгосударственные  В) межличностные</p>	<p>Б) межгосударственные</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/">https://urait.ru/bcode/</a></p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a></p>
97	<p>По силе воздействия конфликты бывают:</p> <p>А) затяжные, постоянные  Б) сильные, слабые  В) деструктивные, конструктивные</p>	<p>Б) сильные, слабые</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a></p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a></p>
98	<p>Две основные функции конфликта:</p> <p>А) функция социализации, защитная функция  Б) конструктивная функция, деструктивная функция  В) регулятивная функция, интегративная функция</p>	<p>Б) конструктивная функция, деструктивная функция</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова,</p>

		<p>С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a></p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a></p>
99	<p>Если обе стороны обладают одинаковой властью и имеют взаимоисключающие интересы, то необходимо использовать:</p> <p>А) стиль компромисса  Б) стиль приспособления  В) стиль сотрудничества  Г) Стиль конкуренции</p>	<p>В) стиль сотрудничества</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a></p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a></p>
100	<p>Стиль разрешения конфликтов, который считается самым трудным, однако позволяет выработать наиболее удовлетворяющее обе стороны решение в сложных конфликтных ситуациях:</p> <p>А) стиль конкуренции  Б) стиль компромисса  В) стиль уклонения  Г) стиль сотрудничества</p>	<p>Б) стиль компромисса</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a></p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего</p>

		профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a>
--	--	---

**Критерии оценивания итогового тестирования по дисциплине  
«Психология общения»**

Оценивание итогового тестирования осуществляется по номинальной шкале – за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не правильный – ноль. Общая оценка каждого теста осуществляется в отношении количества правильных ответов к общему числу вопросов в тесте (выражается в процентах).

Время выполнения работы: 90 минут