

**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:**

**26.02.05 Эксплуатация судовых энергетических установок (плавсостав)**

**Учебный план 2021 года разработки**

**Керчь, 2023**

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

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

ФОС по учебной дисциплине «Психология общения» для студентов специальности 26.02.03 «Судовождение» – совокупность контрольных материалов, предназначенных для измерения уровня достижения обучающимся установленных результатов обучения, а также уровня сформированности всех компетенций (или их частей), закрепленных за дисциплиной. ФГОС 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 ФГОС 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	
<b>Раздел 1. Деловое общение</b>					
Тема 1.1. Социальные основы делового общения, его предмет как науки и учебной дисциплины	+	+	+	+	Зачет с оценкой
Тема 1.2. Общение как социально-психологический феномен: понятие общения, его	+	+	+	+	

структура, функции, средства и виды				
Тема 1.3. Психологические особенности процесса общения.	+	+	+	+
<b>Раздел 2. Основы делового общения</b>				
Тема 2.1. Психологическая структура личности и ее проявление в деловом общении.	+	+	+	+
Тема 2.2. Модели человеческого поведения. Лидерство в экипаже судна	+	+	+	+
<b>Раздел 3. Психологические стороны общения и формы делового взаимодействия</b>				
Тема 3.1. Работа в кризисных и нестандартных ситуациях	+	+	+	
Тема 3. 2. Психологическое влияние в процессе делового общения				
Тема 3.3. Конфликты в экипаже и способы их разрешения				
Тема 3.4. Способы выживания в замкнутом пространстве.	+	+	+	+

## 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>
---------------	---------------

<p>1. Основной задачей психологии является:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. коррекция социальных норм поведения</li> <li>2. изучение законов психической деятельности</li> <li>3. разработка проблем истории психологии</li> <li>4. совершенствование методов исследования</li> </ol>	<p>2. изучение законов психической деятельности</p>
<p>2. Одним из принципов отечественной психологии является принцип:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. учёта возрастных особенностей человека</li> <li>2. единства мышления и интуиции</li> <li>3. единства сознания и деятельности</li> <li>4. научения</li> </ol>	<p>3. единства сознания и деятельности</p>
<p>3. Способы, посредством которых изучается предмет науки, называются:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. процессами</li> <li>2. целями</li> <li>3. методами</li> <li>4. целями</li> </ol>	<p>3. методами</p>
<p>4. «Лидер это» - это...</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. лицо, на которое официально возложены функции управления коллективом и организации его деятельности</li> <li>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.</li> <li>3. влияние человека (или группы людей) на окружающих и признание со стороны последних этого влияния.</li> </ol>	<p>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>
<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>	<p>2. метод беседы</p>
<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>	<p>1. деятельностью</p>
<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>	<p>3. целью</p>
<p>8. Сознание:</p>	<p>1. есть только у человека</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>	
<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
<b>Раздел 1. Деловое общение</b>	
<p><b>Тема 1.1. Социальные основы делового общения, его предмет как науки и учебной дисциплины</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 предмет и объект 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. Дайте определение понятиям личности, индивида и индивидуальность.</li> <li>8. Структура личности по З. Фрейду.</li> <li>9. Структура личности по К. Юнгу.</li> <li>10. Какие характеристики личности способствуют успешности в общении?</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: 03.09.2021). . (стр.8-14)</p>
<p><b>Тема 1.2. Общение как социально-психологический феномен: понятие</b></p>	<p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для</p>

<p><b>общения, его структура, функции, средства и виды</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Перечислите функции коммуникации в общении.</li> <li>2. Какие подходы к определению понятия «общение» вам известны?</li> <li>3. Перечислите функции общения.</li> <li>4. Опишите структуру общения.</li> <li>5. Какие виды общения вы знаете?</li> <li>6. Раскройте сущность каждого из них.</li> <li>7. Перечислите средства общения.</li> </ol> <p>Дайте характеристику каждого из них.</p>	<p>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: 03.09.2021). (стр.15-20)</p>
<p><b>Тема 1.3. Психологические особенности процесса общения.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Перечислите функции коммуникации в общении.</li> <li>2. Какие типичные искажения при восприятии вы знаете?</li> <li>3. Какие психологические механизмы восприятия вам известны? Раскройте сущность каждого из них.</li> <li>4. Перечислите технологии обратной связи в говорении и слушании</li> <li>5. Перечислите основные стратегии и тактики взаимодействия.</li> <li>6. Бывают ли конструктивные, полезные формы влияния? Какие?</li> <li>7. Перечислите и охарактеризуйте правила корпоративного поведения в команде.</li> <li>8. Что такое восприятие?</li> <li>9. Какие механизмы взаимопонимания в общении вы знаете?</li> <li>10. В чём состоит отличие агрессивного и ассертивного поведения?</li> <li>11. Понятия «вербальное и невербальная коммуникация» и «невербальное поведение».</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: 03.09.2021). (стр.21-38)</p>
<p><b>Раздел 2. Основы делового общения</b></p>	
<p><b>Тема 2.1. Психологическая структура личности и ее проявление в деловом общении</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Перечислите основные теории развития личности.</li> <li>2. Что такое психические процессы? Перечислите их.</li> <li>3. Что такое психические состояния? Перечислите их.</li> <li>4. Что такое психические свойства? Перечислите их.</li> <li>5. Дайте определение понятия «темперамент» и перечислите типы темперамента?</li> <li>6. Охарактеризуйте личность с холерическим типом темперамента.</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: 03.09.2021). (стр.108-119)</p>

<p>7. Охарактеризуйте личность с сангвиническим типом темперамента.</p> <p>8. Охарактеризуйте личность с меланхолическим типом темперамента.</p> <p>9. Охарактеризуйте личность с флегматическим типом темперамента.</p> <p>10. Что такое «воля»? Какие волевые действия вы можете назвать?</p> <p>11. Дайте определения понятия «способности» и перечислите виды способностей.</p> <p>12. Дайте определение понятия «потребности». Перечислите уровни потребностей по А. Маслоу.</p> <p>13. Что такое «мотив», «мотивация»?</p> <p>14. Что такое «эмоции и аффекты»? Как они проявляются в деловом общении?</p>	
<p><b>Тема 2.2.</b></p> <p><b>Модели человеческого поведения.</b></p> <p><b>Лидерство в экипаже судна</b></p> <p>1. Дайте определение понятия «лидер».</p> <p>2. Опишите лидерство как социально-психологический феномен.</p> <p>3. Дайте определение понятия «руководитель».</p> <p>4. В чем сходство и различия лидерства и руководства?</p> <p>5. Какие психологические феномены характеризуют большие социальные группы?</p> <p>6. Как управлять неорганизованной массой людей?</p> <p>7. Какие этнические стереотипы могут проявиться в работе моряка?</p> <p>8. Какие правила управления многонациональным экипажем вы знаете?</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: 03.09.2021). (стр.40-47)</p>
<p><b>Раздел 3. Психологические стороны общения и формы делового взаимодействия</b></p>	
<p><b>Тема 3.1. Работа в кризисных и нестандартных ситуациях</b></p> <p>1. Что такое кризисная ситуация?</p> <p>2. Какие психологические особенности поведения личности в кризисных ситуациях?</p> <p>3. Что такое стресс?</p> <p>4. Что такое локус контроля?</p> <p>5. Как особенности деятельности моряка вы знаете?</p> <p>6. Какие стрессфакторы характеризуют деятельность моряка?</p> <p>7. Как справиться со стрессом?</p> <p>8. Какие профессионально-важные качества личности моряка вы знаете?</p> <p>9. Как выстроена система взаимоотношений на судне (вертикальное и горизонтальное</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: 03.09.2021). (стр.48-59)</p>

<p>управление)?</p> <p><b>Тема 3.2.</b>  <b>Психологическое влияние в процессе делового общения</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Назовите виды психологического влияния.</li> <li>2. Что такое «манипуляция»?</li> <li>3. Перечислите способы нейтрализации манипуляции при общении?</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 жестикация при неискренности?</li> <li>9. Можно ли научиться лгать, глядя невозмутимо в глаза партнеру?</li> <li>10. Какие невербальные средства коммуникации используются нечестными партнерами для того, чтобы «вводить в заблуждение» доверчивых партнеров?</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: 03.09.2021). (стр.60-69)</p>
<p><b>Тема 3.3.</b>  <b>Конфликты в экипаже и способы их разрешения</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Какова значимость проблематики конфликтов в деятельности и развития современных организаций?</li> <li>2. Дайте определение содержания организационных конфликтов и их основных видов.</li> <li>3. Каковы основные причины возникновения организационных конфликтов?</li> <li>4. Раскройте структуру и динамику организационных конфликтов.</li> <li>5. Каковы основные направления управления организационными конфликтами.</li> <li>6. Определите актуальные проблемы, существующие в управлении конфликтами в морских экипажах.</li> <li>7. Какие способы решения конфликтов Вам известны?</li> <li>8. Какие стили поведения в конфликте рассматриваются в современной конфликтологии?</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: 03.09.2021). (стр.70-75)</p>



<p>9. Какие стили поведения в конфликте наиболее продуктивные?</p> <p>10. Каковы особенности коллаборационного процесса при решении конфликтов в морском экипаже?</p>	
<p><b>Тема 3.4.</b>  <b>Способы выживания в замкнутом пространстве</b></p> <p>1. Что такое личная безопасность?</p> <p>2. Что такое общественная безопасность?</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: 03.09.2021). (стр.126 -179)</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 конфликтной ситуации сочетается высокая склонность к кооперации и низкая</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: 03.09.2021). (стр.80-101)</p>

<p>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. Социальные основы делового общения, его предмет как науки и учебной дисциплины

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
<p>1. Деловое общение – это особый вид общения, который реализуется в...</p> <p>А) Совместной профессионально-предметной деятельности людей, содержание которой определяется предметом общения, формально-ролевым принципом общения.</p> <p>Б) Установлении и поддержании деловых контактов, совместной выработке единой стратегии, восприятию и пониманию стороны партнера.</p> <p>В) Создании комфортной и благоприятной деловой атмосферы для достижения обоюдозыгодных целей субъектов делового общения.</p> <p>Г) Нет правильного ответа</p>	<p>А) Совместной профессионально-предметной деятельности людей, содержание которой определяется предметом общения, формально-ролевым принципом общения.</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).
<p>2. 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]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>3. К особенностям деловых переговоров относят ...</p> <p>А) Взаимозависимость участников переговоров</p> <p>Б) Разнородность интересов сторон</p> <p>В) Обострение отношений с партнерами</p> <p>Г) Всё выше перечисленное верно</p>	<p>Г) Всё выше перечисленное верно</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: 03.09.2021).</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>4. Когда появилась психология, как наука?</p> <p>А) в 17 веке  Б) в начале 18 века  В) во второй половине 19</p>	<p>(дата обращения: 03.09.2021).  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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>5. 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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>6. 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</p>	<p>Г) все ответы правильные</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования /</p>

<p>В) основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество Г) все ответы правильные</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: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).</p>
<p>7. 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 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: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).</p>
<p>8. Структура делового общения состоит из: А) Коммуникативной стороны. Б) Интерактивной стороны. В) Перцептивной стороны. Г) Субъективной стороны.</p>	<p>Г) Субъективной стороны. 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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>9. Речь в деловом общении направлена на:</p> <p>А) То, чтобы убедить собеседника в своей точке зрения и склонить к сотрудничеству.</p> <p>Б) То, чтобы дать понять собеседнику, что его точка зрения не актуальна в данном случае</p>	<p>А) То, чтобы убедить собеседника в своей точке зрения и склонить к сотрудничеству.</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>10. Основные этапы деловой беседы:</p> <p>А) Планирование беседы;</p> <p>Б) Информирование партнеров;</p> <p>В) Аргументирование выдвигаемых положений;</p> <p>Г) Принятие решений;</p> <p>Д) Завершение беседы;</p> <p>Е) Все перечисленное</p>	<p>Е) Все перечисленное</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: 03.09.2021).</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,</p>

	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: 03.09.2021).
--	--

Тема 1.2. Общение как социально-психологический феномен: понятие общения, его структура, функции, средства и виды

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. — 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?</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]. — URL:</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>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 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;          - стимулировать применение общепсихологических и социальнопсихологических технологий общения, позволяющих осуществлять решение профессиональных задач, задач самосовершенствования, взаимодействия в трудовом коллективе.          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>4. Стили общения бывают:          А) Ритуальный и Иронический          Б) Ритуальный и Манипулятивный          В) Манипулятивный и иронический</p>	<p>Б) Ритуальный и Манипулятивный          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>
<p>5. Из скольких действий организуется структура акта общения:</p> <p>А) 12 Б) 13 В) 15</p>	<p>А) 12</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. Содержание общения:</p> <p>А) Передача от человека к человеку информации Б) Восприятие партнерами по общению друг друга В) Ориентация в коммуникативной ситуации Г) Взаимооценка партнерами по общению друг друга Д) Взаимодействие партнеров друг с другом</p>	<p>Д) Взаимодействие партнеров 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</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>
<p>7.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>
<p>8.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 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>

	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).
9. Функции общения: А) Интегративная и экспрессивная. Б) Инструментальная и деловая В) Деловая и трансляционная	А) Интегративная и экспрессивная.  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).
10. К видам общения относится: А) вербальное общение; Б) ролевое общение; В) невербальное общение;	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. — (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).
11. Что такое структура общения? А) это совокупность основных элементов,	А) это совокупность основных элементов, из которых складывается процесс

<p>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>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?</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 / 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</p> <p>Б) 6</p>	<p>В) 3</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения :</p>

В)з	<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>
-----	---

### Тема 1.3. Психологические особенности процесса общения

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
<p>1. Стремление субъектов взаимодействия к поиску альтернатив, полностью удовлетворяющих интересы обеих сторон:</p> <p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>2. 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</p>

	<p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>3. Определите позицию Я : поведение, основанное на соблюдении правил и норм; он оценивает, учит, руководит, покровительствует.</p> <p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>4. 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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).
<p>5. Обратная связь:</p> <p>А) препятствует коммуникативному процессу</p> <p>Б) способствует коммуникативному процессу</p> <p>В) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу</p> <p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>6. Одноканальный процесс коммуникации – это коммуникация:</p> <p>А) без обратной связи</p> <p>Б) с истинной обратной связью</p> <p>В) с неистинной обратной связью</p> <p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>7. 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 /</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>8. 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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>9. 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: 03.09.2021).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд.,</p>

	<p>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: 03.09.2021).</p>
<p>10 Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект ...  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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>11. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это  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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>12. Публичное общение предполагает следующие расстояние между партнерами:  А) 400-750 см.  Б) 120-400 см.</p>	<p>Б) 120-400 см.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего</p>

<p>В) 45-120 см</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>13. 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 : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>15. Вербальные средства общения – это:  А) Средства передачи отношения к партнеру по общению.  Б) Средства передачи словесной информации.  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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>

Тема 2.1. Психологическая структура личности и ее проявление в деловом общении.

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
<p>1. В схеме личности Г.Айзенка выделяются два измерения: эмоциональная стабильность/нестабильность и:  А) подвижность/уравновешенность  Б) психотизм/депрессия  В) экстрапунитивность/интропунитивность  Г) экстраверсия/интроверсия</p>	<p>Г) экстраверсия/интроверсия</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: 03.09.2021).</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>

	Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.09.2021).
<p>2. Возвращение к онтогенетически более ранним, инфантильным стратегиям поведения называется:</p> <p>А) регрессией  Б) вытеснением  В) подавлением</p>	<p>А) регрессией</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>3. Как совокупность внутренних условий, через которые преломляются внешние воздействия, трактует личность:</p> <p>А) С.Л.Рубинштейн  Б) А.Н.Леонтьев  В) А.С.Ковалев</p>	<p>А) С.Л.Рубинштейн</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>4. Свойства человека, обусловленные генетическими факторами, — это:</p> <p>А) равнодушие  Б) воспитанность  В) задатки.</p>	<p>В) задатки</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</p>

	<p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>5. Импульсивность, инициативность, гибкость поведения общительность, социальная адаптированность свойственны людям типа:</p> <p>А) интровертированного  Б) интропунитивного  В) шизоидного  Г) экстравертированного</p>	<p>Г) экстравертированного</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>6. Обращенностью на окружающий мир характеризуется тип личности:</p> <p>А) интровертированный  Б) интропунитивный  В) экстрапунитивный  Г) экстравертированный</p>	<p>Г) экстравертированный</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).
<p>7. Рассматривая психическую структуру человека, З. Фрейд показал, что принципом удовольствия руководствуется:</p> <p>А) «Сверх-Я»  Б) «Супер-эго»  В) «Оно»  Г) «Я»</p>	<p>В) «Оно»</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>8. Степень трудности тех целей, к которым стремится человек, и достижение которых представляется человеку привлекательным и возможным, характеризует:</p> <p>А) локус контроля  Б) самоотношение  В) уровень притязаний  Д) самооценка</p>	<p>В) уровень притязаний</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>9. Выражает неделимость, целостность и генотипические особенности человека как представителя рода понятие:</p> <p>А) субъекта деятельности  Б) личности  В) индивида</p>	<p>В) индивида</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</p>

<p>Г) индивидуальности</p>	<p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>10. Иерархическую пирамиду потребностей разработал:</p> <p>А) А.Маслоу  Б) З.Фрейд  В) К.Роджерс  Г) Г.Олпорт</p>	<p>А) А.Маслоу</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>11. Система устойчивых предпочтений и мотивов личности, ориентирующих особенности ее развития, задающая главные тенденции ее поведения, — это:</p> <p>А) способности  Б) темперамент  В) направленность  Г) характер</p>	<p>В) направленность</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).
12. Наиболее общей формально-динамической характеристикой индивидуального поведения человека является (ются): А) направленность Б) темперамент В) способности Г) характер	Б) темперамент  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: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).

## Тема 2.2. Модели человеческого поведения. Лидерство в экипаже судна

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
1. Какими важнейшими чертами характера должен обладать руководитель? А) целеустремленность Б) решительность В) настойчивость Г) инициативность Д) Все ответы верны	Д) 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 обращения: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).

<p>2. Можно ли заслужить должное уважение в коллективе, принимая всю ответственность на себя за ошибки своих подчиненных?</p> <p>А) всегда;</p> <p>Б) да, если они допущены из-за того, что вы не акцентировали внимание на возможности их появления.</p> <p>В) в случае неразумных решений подчинённых;</p>	<p>Б) да, если они допущены из-за того, что вы не акцентировали внимание на возможности их появления.</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>3. Какие существуют типы лидеров?</p> <p>А) лидеры-организаторы;</p> <p>Б) лидеры-инициаторы;</p> <p>В) лидеры-эрудиты;</p> <p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>4. На чём основана власть специалиста?</p> <p>А) на владении особыми экспертными знаниями, навыками и опытом;</p> <p>Б) на взаимопомощи.</p>	<p>А) на владении особыми экспертными знаниями, навыками и опытом</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения :</p>

<p>В) на особом внимании к вопросам эффективности производства;</p> <p>Г) на осуществлении постоянного контроля за деятельностью членов трудового коллектива</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>5. Каково обязательное условие лидерства?</p> <p>А) умение побеждать в спорах;</p> <p>Б) обладание властью в конкретных формальных или неформальных организациях;</p> <p>В) физическая сила;</p> <p>Г) ум и выдающиеся способности;</p> <p>Д) ни одно из указанных условий.</p>	<p>Б) обладание властью в конкретных формальных или неформальных организациях.</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>6. Что означает понятие «интегративная функция» в теории лидерства?</p> <p>А) делегирование полномочий;</p> <p>Б) подчинение коллектива;</p> <p>В) сплочение единомышленников, окружения вокруг программы лидера;</p> <p>Г) умение решать организационные</p>	<p>В) сплочение единомышленников, окружения вокруг программы лидера;</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова,</p>

<p>проблемы.</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>7. Что не типично для режима слабого, безынициативного руководства?  А) лидер/менеджер не обладает реальной властью;  Б) подчиненные имеют больше власти, чем руководитель;  В) нет четко определенных целей деятельности на рабочих местах;  Г) подчиненные не имеют возможности высказать свое мнение руководителю.</p>	<p>Г) подчиненные не имеют возможности высказать свое мнение руководителю.</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>8. Какая из личных черт руководителя имеет максимальную значимость при назначении на ответственный руководящий пост в большом коллективе?  А) авторитарные наклонности;  Б) профессиональные достижения;  В) уровень образования;  Г) самореализация;</p>	<p>Б) профессиональные достижения;</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: 03.09.2021).</p>

	<p><a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).          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: 03.09.2021).</p>
<p>9. Приписывание причин поведения или результатов деятельности при восприятии людьми друг друга называют:          А) рефлексией;          Б) сознание;          В) каузальной атрибуцией;          Г) перцепцией;          Д) иллюстрацией.</p>	<p>В) каузальной атрибуцией;           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: 03.09.2021).          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: 03.09.2021).</p>
<p>10. При подготовке индивидов к взаимодействию в инокультурной среде психологи обычно рекомендуют во избежаниенедоразумений использовать как можно меньше:          А) жесты;          Б) паузу;          В) подручные средства;          Г) шпаргалки;          Д) легенды.</p>	<p>А) жесты;           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: 03.09.2021).          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: 03.09.2021).доступа: для авториз. пользователей</p>
<p>11. Упрощенными образами этнических групп являются:</p> <p>А) этнические стереотипы;  Б) этнические отношения;  В) этническая идентичность;  Г) этническая эндогамия;  Д) родной язык и культура.</p>	<p>А) этнические стереотипы;</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>12. Направленность и склад мышления личности, этнической группы – это:</p> <p>А) этническая картина мира;  Б) этнические константы;  В) менталитет;  Г) аттитюды</p>	<p>В) менталитет;</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: 03.09.2021).</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>

	(дата обращения: 03.09.2021).
<p>14. Второй по порядку следования этапы формирования групповых отношений в многонациональном экипаже:</p> <p>А) накопление опыта групповой работы;</p> <p>Б) формирование взглядов на экипаж как на много национальную общность;</p> <p>В) первичное знакомство с экипажем;</p> <p>Г) дальнейшее совершенствование социальных отношений;</p> <p>Д) реализация собственных представлений о много национальном экипаже.</p>	<p>Б) формирование взглядов на экипаж как на много национальную общность;</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>15. Способность человека проявлять терпимость к представителям других этнических общностей, их поведению, национальным традициям, обычаям, чувствам, мнениям, верованиям называется...</p> <p>А) этническая установка</p> <p>Б) этнические предубеждения</p> <p>В) этническое самосознание</p> <p>Г) этнические стереотипы</p> <p>Д) этническая толерантность</p>	<p>Д) этническая толерантность</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>

Тема 3.1. Работа в кризисных и нестандартных ситуациях

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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>2. Системный характер кризисных состояний проявляется в том, что они:</p> <p>А) Периодически проявляются в жизни  Б) Исключительно зависят от системы внешних условий  В) Всегда имеют исключительно негативные последствия для человека  Г) Охватывают все уровни личностной организации</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>3. Кризисные состояния проявляются через:</p> <p>А) все ответы верны  Б) эмоциональное напряжение  В) невозможность реализации жизненных потребностей</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,</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>4. Причины суицидов у подростков и молодых людей обычно кроются в....</p> <p>А) все ответы верны  Б) семейных конфликтах  В) любовных неудачах</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>5. Наиболее важной характеристикой жизненного события, способного вызвать психологические (невротические) расстройства является его...</p> <p>А) значимость  Б) эмоциональное напряжение  В) утрата близкого</p>	<p>А) значимость</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: 03.09.2021).          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: 03.09.2021).</p>
<p>6. Переживание психологических кризисов через «уход в себя» более характерно для...          А) юношей          Б) девушек</p>	<p>А) юношей</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>7. Ситуация для человека становится кризисной в силу...          А) мнений и взглядов других людей, считающих ее таковой          Б) ее негативных последствий          В) субъективного переживания самим человеком ее таковой</p>	<p>В) субъективного переживания самим человеком ее таковой</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>8. Условия безопасности в процессе кризисной интервенции и дебрифинга включают:</p> <p>А) все ответы верны  Б) определение временного интервала работы  В) адаптивными возможностями самого человека</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>9. При дистрессе у человека может проявиться:</p> <p>А) все ответы верны  Б) активация дискурсивного мышления  В) уменьшение активности мышления</p>	<p>В) уменьшение активности мышления</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>

<p>10. Деструктивный выход из кризиса характеризуется...</p> <p>А) личностным ростом</p> <p>Б) разрушительными последствиями и личностной дезорганизацией</p> <p>В) позитивной интеграцией опыта</p>	<p>Б) разрушительными последствиями и личностной дезорганизацией</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>11. Конструктивный выход из кризиса означает ...</p> <p>А) неполную дезорганизацию личности</p> <p>Б) полную дезорганизацию личности</p> <p>В) личностный рост, связанный с получением нового опыта</p>	<p>В) личностный рост, связанный с получением нового опыта</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>12. К основным причинам психологического кризиса традиционно относят...</p> <p>А) наличие стрессов</p>	<p>В) все ответы верны</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего</p>

<p>Б) ограниченное и искаженное восприятие В) все ответы верны</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: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).</p>
--	---

### Тема 3.2. Психологическое влияние в процессе делового общения

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
<p>1. Адресат манипуляции в деловом общении — это: А) Партнер, который может стать жертвой манипуляции Б) Партнер, на которого направлено манипулятивное воздействие В) Партнер, который использует манипулятивные приемы психологического воздействия</p>	<p>Б) Партнер, на которого направлено манипулятивное воздействие</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: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).</p>
<p>2. Атрибуцией называется: А) Все ответы неверны Б) Интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей</p>	<p>Б) Интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения :</p>

<p>В) Приписывание определенным группам людей специфических черт</p> <p>Г) Стремление человека быть в обществе других людей</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>3. В ценностно-ориентированных манипулятивных технологиях делового общения мишенью психологического воздействия являются:</p> <p>А) Духовные идеалы партнера-адресата</p> <p>Б) Когнитивные структуры партнера-адресата</p> <p>В) Потребности и склонности партнера-адресата</p> <p>Г) Ценностные установки партнера-адресата</p>	<p>Г) Ценностные установки партнера-адресата</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>4. К механизмам манипулятивного воздействия относятся:</p> <p>А) Механизмы присоединения и внедрения, которые использует манипулятор.</p> <p>Б) Потребности, склонности, мотивации адресата манипуляции.</p> <p>В) Психические автоматизмы и комплексы</p>	<p>В) Психические автоматизмы и комплексы адресата манипуляции.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова,</p>

<p>адресата манипуляции. Г) Психотехнические приемы манипулятивного воздействия</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: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).</p>
<p>5. К наиболее применяемым в технологиях делового общения техникам активной антиманипулятивной защиты можно отнести А) Использование партнером-адресатом психотехнических приемов встречной манипуляции Б) Преобразование партнером-адресатом коммуникативных сигналов манипулятора с учетом собственных интересов В) Целенаправленную тотальную психологическую атаку на манипулятора Г) Все ответы верны</p>	<p>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 обращения: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).</p>
<p>6. К основным манипулятивным техникам психического воздействия в деловом общении относятся техники: А) «Ложного вовлечения» Б) Запутывания В) Скрытого принуждения Г) Все ответы верны</p>	<p>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>

	<p>обращения: 03.09.2021).          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: 03.09.2021).</p>
<p>7. К особым техникам пассивной защиты, ориентированным на отражение манипулятивного воздействия, не относятся:</p> <p>А) Выстраивание партнером-адресатом смысловых и семантических барьеров с манипулятором</p> <p>Б) Дистанцирование партнера-адресата от партнера-манипулятора</p> <p>В) Расположение партнера-адресата к намерениям и установкам манипулятора</p>	<p>В) Расположение партнера-адресата к намерениям и установкам манипулятора</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>8. Логико-смысловое манипулирование информацией в деловом общении предлагает:</p> <p>А) Вербализованную подачу социально значимых для адресата дискурсов информации</p> <p>Б) Дозирование информации</p> <p>В) Утаивание информации</p>	<p>В) Утаивание 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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>9. Манипулятивная стратегия в деловом общении реализуется как:</p> <p>А) Система психотехнических приемов и действий, отражающая долговременные цели манипулятора</p> <p>Б) Система совместных поведенческих действий деловых партнеров, имеющая целью компромиссное решение деловой проблемы</p> <p>В) Совокупность поведенческих действий адресата манипуляции</p>	<p>А) Система психотехнических приемов и действий, отражающая долговременные цели манипулятора</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>10. Мишени манипулятивного воздействия — это:</p> <p>А) Локальные психические структуры партнера-адресата, на которые направлено манипулятивное воздействие</p> <p>Б) Объекты, включенные в деловую ситуацию</p> <p>В) Структурные уровни психики манипулятора</p>	<p>А) Локальные психические структуры партнера-адресата, на которые направлено манипулятивное воздействие</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).
11. Разновидность конфликтов, которые можно отнести к внешнеполитическим. А) классовые Б) межгосударственные В) межличностные	Б) межгосударственные  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: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).

### Тема 3.3. Конфликты в экипаже и способы их разрешения

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
1. Конфликт – это..... А) столкновение противоположных интересов, взглядов, стремлений, серьезное разногласие, острый спор. Б) это принятие противоположностями друг друга в тех или иных свойствах и взаимодействиях. В) процесс формализации социальных отношений, переход от неформальных отношений, и неорганизованной деятельности к созданию организационных структур с иерархией власти.	А) столкновение противоположных интересов, взглядов, стремлений, серьезное разногласие, острый спор.  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: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>5. Политические конфликты по сфере распространения конфликты бывают:</p> <p>А) экономические, социальные, культурные</p> <p>Б) слабые, средние, сильные</p> <p>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: 03.09.2021).</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>6. Состояние внутренней структуры личности, характеризующееся противоборством ее элементов – это.....</p> <p>А) межличностный конфликт  Б) внутриличностный конфликт  В) межгрупповой конфликт</p>	<p>(дата обращения: 03.09.2021).</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. — (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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>7. По способам разрешения конфликты бывают:</p> <p>А) разрушительные, компромиссные, кооперативные  Б) пассивные, активные  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> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>8. Назовите конфликт разногласий между личностью и группой, вызванный различиями интересов.</p> <p>А) межличностный конфликт  Б) внутригрупповой конфликт</p>	<p>Б) внутригрупповой конфликт</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования /</p>

<p>В) внутриличностный конфликт</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>9. Конфликт, в котором принимают участие много сторон.  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> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>10. Термин, характеризующий массовое собрание людей, с целью урегулирования коллективных трудовых споров и социальных конфликтов.  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: 03.09.2021).</p>

	<p><a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>12. 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> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>13. Две основные функции конфликта:  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, 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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>14. Если обе стороны обладают одинаковой властью и имеют взаимоисключающие интересы, то необходимо использовать:  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: 03.09.2021).</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>



	(дата обращения: 03.09.2021).
<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  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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>

#### Тема 3.4. Способы выживания в замкнутом пространстве

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
<p>1. Что является работами в замкнутом пространстве?</p> <p>А) Работы, проводимые на пространстве замкнутом (ограниченном) объекте, не предназначенном для постоянного перемещения работников.  Б) Работы на специально выделенной территории или площадке, огороженной замкнутым контуром, препятствующим свободному проходу через них работников.  В) Работы, связанные со спуском в узкие колодцы, под землю, коллекторы</p>	<p>В) Работы, связанные со спуском в узкие колодцы, под землю, коллекторы</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>2. Какие объекты относятся к замкнутым</p>	<p>В) Только объекты, перечисленные в</p>

<p>пространствам?</p> <p>А) Решение об отнесении объекта к замкнутым пространствам принимается самим работником,</p> <p>Б) Все объекты, ограниченные со всех сторон поверхностями, препятствующими свободному прохождению работников через них</p> <p>В) Только объекты, перечисленные в специальном перечне, утвержденном соответствующим лицом</p>	<p>специальном перечне, утвержденном соответствующим лицом</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>3. Опасные экстремальные условия труда характеризуются</p> <p>А) уровнем загрязнения на рабочем месте</p> <p>Б) количеством рисков потенциальной опасности</p> <p>В) уровнем производственных факторов, создающих угрозу для жизни</p>	<p>В) уровнем производственных факторов, создающих угрозу для жизни</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>4. Пространственный комфорт – это?</p> <p>А) потребность в пище, кислороде, воде</p> <p>Б) потребность в общении, семье</p> <p>В) необходимость в пространственном</p>	<p>В) необходимость в пространственном помещении</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения :</p>

<p>помещении Г) достигается за счёт температуры и влажности помещения</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: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).</p>
<p>5. Рецепторы анализатора давления: А) внутренние органы Б) кожа В) мышцы Г) нос</p>	<p>В) мышцы</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: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).</p>
<p>6. Рецептор специальных анализаторов: А) кожа Б) нос В) мышцы Г) внутренние органы</p>	<p>Г) внутренние органы</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>7. К внутренним анализаторам относятся:</p> <p>А) специальные Б) обонятельные В) болевой Г) зрение</p>	<p>А) специальные</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>8. К наружным анализаторам относятся:</p> <p>А) зрение Б) давление В) специальные анализаторы Г) слуховые анализаторы+</p>	<p>А) зрение</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>9. Безопасность – это?  А) состояние деятельности, при которой с определённой вероятностью исключается проявление опасности  Б) разносторонний процесс создания человеческим условием для своего существования и развития  В) сложный биологический процесс, который происходит в организме человека и позволяет сохранить здоровье и работоспособность  Г) центральное понятие БЖД, которое объединяет явления, процессы, объекты, способные в определённых условиях принести убытие здоровью человека</p>	<p>А) состояние деятельности, при которой с определённой вероятностью исключается проявление опасности</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
<p>10. Необходимость в пространственном минимуме:  А) 0.5 га  Б) 0.9 га  В) 1 га  Г) 0.7 га</p>	<p>Г) 0.7 га</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: 03.09.2021).</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,</p>

2020. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455694> (дата обращения: 03.09.2021).

## Защита отчетов по практическим работам

**Практическое занятие № 1.** Социальные основы делового общения, его предмет как науки и учебной дисциплины

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа																
Заполнить таблицу «Структуру личности развития в период социализации»	<p style="text-align: center;"><b>Стадии социализации личности</b></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;">Этапы жизни</th> <th style="width: 35%;">Стадии социализации</th> <th style="width: 50%;">Содержание стадии</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3" style="text-align: center; vertical-align: middle;"><b>Детство и юность</b></td> <td style="text-align: center;"><b>Адаптация</b></td> <td>Некритическое усвоение социального опыта, подражание окружающим.</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><b>Индивидуализация</b></td> <td>Желание выделиться, критическое отношение и неприятие социального опыта окружающих, желание найти «свой путь».</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><b>Интеграция</b></td> <td>Вливание в общество.</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: middle;"><b>Зрелость</b></td> <td style="text-align: center;"><b>Коррекция</b></td> <td>Приспособление к новым социальным ролям.</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: middle;"><b>Старость</b></td> <td style="text-align: center;"><b>Хранение</b></td> <td>Хранение и передача социального опыта. <small>max-inform.ru</small></td> </tr> </tbody> </table>	Этапы жизни	Стадии социализации	Содержание стадии	<b>Детство и юность</b>	<b>Адаптация</b>	Некритическое усвоение социального опыта, подражание окружающим.	<b>Индивидуализация</b>	Желание выделиться, критическое отношение и неприятие социального опыта окружающих, желание найти «свой путь».	<b>Интеграция</b>	Вливание в общество.	<b>Зрелость</b>	<b>Коррекция</b>	Приспособление к новым социальным ролям.	<b>Старость</b>	<b>Хранение</b>	Хранение и передача социального опыта. <small>max-inform.ru</small>
Этапы жизни	Стадии социализации	Содержание стадии															
<b>Детство и юность</b>	<b>Адаптация</b>	Некритическое усвоение социального опыта, подражание окружающим.															
	<b>Индивидуализация</b>	Желание выделиться, критическое отношение и неприятие социального опыта окружающих, желание найти «свой путь».															
	<b>Интеграция</b>	Вливание в общество.															
<b>Зрелость</b>	<b>Коррекция</b>	Приспособление к новым социальным ролям.															
<b>Старость</b>	<b>Хранение</b>	Хранение и передача социального опыта. <small>max-inform.ru</small>															
Этапы социализации личности	<p>Этапы социализации</p> <p>Становление и развитие личностных качеств происходит в течение всей человеческой жизни. Но в разные периоды этого пути существуют свои особенности социализации. Есть прямая связь между нею и жизненными циклами человека. Специалисты выделяют два основных периода данного процесса:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Первый этап начинается в детстве и заканчивается с достижением совершеннолетия, второй связан со зрелостью и характеризуется тесной взаимосвязью с различными социальными институтами.</li> <li>• Оба периода делятся на более конкретные этапы, каждый из которых имеет свои особенности.</li> <li>• Этапы первичного периода:             <ul style="list-style-type: none"> <li>• раннее детство (0-11 лет);</li> <li>• подростковый период (12-17);</li> <li>• юность (18-21).</li> </ul> </li> </ul>																

**Практическая работа № 2.** Общение как социально-психологический феномен: понятие общения, его структура, функции, средства и виды.

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
1. Заполнить таблицу «Структуру,	Структура общения состоит из трех

<p>средства и виды общения».</p>	<p>взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной.</p> <p><b>Средства общения – способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения.</b> Они бывают вербальные и невербальные.</p> <p><b>Вербальные средства общения – слова с закрепленными за ними значениями.</b> Слова могут быть произнесены вслух (устная речь), написаны (письменная речь), заменены жестами у слепых или произнесены про себя.</p> <p>Устная речь является более простой и экономичной формой вербальных средств. Она разделяется на:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) диалогическую речь, в которой принимают участие два собеседника;</li> <li>2) монологическую речь – речь, которую произносит один человек.</li> </ol> <p>Письменная речь применяется при невозможности устного общения или когда необходима точность, выверенность каждого слова.</p> <p><b>Невербальные средства общения – знаковая система, которая дополняет и усиливает вербальную коммуникацию, а иногда и заменяет ее.</b> С помощью невербальных средств общения передается около 55–65 % информации. К невербальным средствам общения относятся:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) визуальные средства: <ol style="list-style-type: none"> <li>а) кинестетические средства – это зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении. К кинесике относятся выразительные движения, проявляющиеся в мимике, позе, жесте, взгляде, походке;</li> <li>б) направление взгляда и визуальный контакт;</li> <li>в) выражение лица;</li> <li>г) выражение глаз;</li> <li>д) поза – расположение тела в пространстве («нога на ногу», перекрест рук, перекрест ног и т. д.);</li> <li>е) дистанция (расстояние до собеседника, угол поворота к нему, персональное пространство);</li> <li>ж) кожные реакции (покраснение, испарина);</li> </ol> </li> <li>з) вспомогательные средства общения (особенности телосложения (половые, возрастные)) и средства их преобразования (одежда, косметика, очки, украшения, татуировка, усы, борода, сигарета и т. п.);</li> <li>2) акустические (звуковые): <ol style="list-style-type: none"> <li>а) связанные с речью (громкость, тембр, интонация, тон, высота звука, ритм, речевые паузы и их локализация в тексте);</li> </ol> </li> </ol>
----------------------------------	---

б) не связанные с речью (смех, скрежет зубов, плач, кашель, вздохи и т. п.);

3) тактильные – связанные с прикосновением:  
а) физическое воздействие (ведение слепого за руку и др.);

б) такевика (пожатие руки, хлопанье по плечу).

**Виды общения по средствам:**

1) вербальное общение – осуществляется посредством речи и является прерогативой человека. Оно предоставляет человеку широкие коммуникативные возможности и гораздо богаче всех видов и форм невербального общения, хотя в жизни не может полностью его заменить;

2) невербальное общение происходит с помощью мимики, жестов и пантомимики, через прямые сенсорные или телесные контакты (тактильные, зрительные, слуховые, обонятельные и другие ощущения и образы, получаемые от другого лица).

Невербальные формы и средства общения присущи не только человеку, но и некоторым животным (собакам, обезьянам и дельфинам). В большинстве случаев невербальные формы и средства общения человека являются врожденными. Они позволяют людям взаимодействовать друг с другом, добиваясь взаимопонимания на эмоциональном и поведенческом уровнях. Важнейшей невербальной составляющей процесса общения является умение слушать.

**Виды общения по целям:**

1) биологическое общение связано с удовлетворением основных органических потребностей и необходимо для поддержания, сохранения и развития организма;

2) социальное общение направлено на расширение и укрепление межличностных контактов, установление и развитие интерперсональных отношений, личностного роста индивида.

**Виды общения по содержанию:**

1) материальное – обмен предметами и продуктами деятельности, которые, служат средством удовлетворения их актуальных потребностей;

2) когнитивное – передача информации, расширяющей кругозор, совершенствующей и развивающей способности;

3) кондиционное – обмен психическими или физиологическими состояниями, оказание влияния друг на друга, рассчитанное на то, чтобы привести человека в определенное физическое или психическое состояние;

4) деятельностное – обмен действиями, операциями, умениями, навыками;



	<p>5) мотивационное общение состоит в передаче друг другу определенных побуждений, установок или готовности к действиям в определенном направлении.</p> <p><b>По опосредованности:</b></p> <p>1) непосредственное общение – происходит с помощью естественных органов, данных живому существу природой: руки, голова, туловище, голосовые связки и т. п.;</p> <p>2) опосредствованное общение – связано с использованием специальных средств и орудий для организации общения и обмена информацией (природных (палка, брошенный камень, след на земле и т. д.) или культурных предметов (знаковые системы, записи символов на различных носителях, печать, радио, телевидение и т. п.);</p> <p>3) прямое общение строиться на основе личных контактов и непосредственного восприятия друг другом общающихся людей в самом акте общения (например, телесные контакты, беседы людей друг с другом и т. д.);</p> <p>4) косвенное общение происходит через посредников, которыми могут быть другие люди (например, переговоры между конфликтующими сторонами на межгосударственном, межнациональном, групповом, семейном уровнях).</p> <p><b>Другие виды общения:</b></p> <p>1) деловое общение – общение, целью которого является достижение какого-либо четкого соглашения или договоренности;</p> <p>2) воспитательное общение – предполагает целенаправленное воздействие одного участника на другого с достаточно четким представлением желаемого результата;</p> <p>3) диагностическое общение – общение, целью которого является формулировка определенного представления о собеседнике или получение от него какой-либо информации (таково общение врача с пациентом и т. п.);</p> <p>4) интимно-личностное общение возможно при заинтересованности партнеров в установлении и поддержании доверительного и глубокого контакта, возникает между близкими людьми и в значительной степени является результатом предшествующих взаимоотношений.</p>
<p>Определить уровень общительности «Тест на общительность» по В. Ф. Ряховского, выводы и результаты записать в тетрадь и сделать вывод по результатам теста</p>	<p>Классификатор к тесту В.Ф.Ряховского  <b>30 - 32 очка</b> - Вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого больше Вы сами. Но и близким Вам людям нелегко. На Вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.</p>

**25 - 29 очков** - Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, поэтому у Вас мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергают Вас в панику, то надолго выводит из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только таким недовольством - в вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности Вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

**19 - 24 очков** - Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы Вас не пугают. И все же с новыми людьми сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В ваших высказываниях порой слишком много сарказма, без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

**14 - 18 очков** - у Вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний; экстравагантные выходки и многословие вызывают у Вас раздражение.

**9 - 13 очков** - Вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверх меры), любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего Вам не достает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы можете себя заставить не отступать.

**4 - 8 очков** - Вы, должно быть, «рубаха-парень». Общительность бьет из Вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Вы любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к Вам с

	<p>некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами.</p> <p><b>3 очка и менее</b> - Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к Вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Вольно или невольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в Вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа не для Вас. Людям - и на работе, и дома, и вообще повсюду - трудно с Вами. Да, Вам надо поработать над собой и своим характером! Прежде всего воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительно относитесь к людям, наконец, подумайте о своем здоровье - такой стиль жизни не проходит бесследно.</p>
--	---

### Практическая работа № 3. Стили руководства

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа (источник)
Составить таблицу «Стили руководства».	<p><b>Параметры взаимодействия руководителя с подчиненными:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Приемы принятия решений</li> <li>Способ доведения решений до исполнителей</li> <li>Распределение ответственности</li> <li>Отношение к инициативе</li> <li>Отношение к подбору кадров</li> <li>Отношение к недостаткам собственных знаний</li> <li>Стиль общения</li> <li>Характер отношений с подчиненными</li> <li>Отношение к дисциплине</li> <li>Отношение к стимулированию труда работников</li> </ul> <p><b>Авторитарный (автократический)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Единолично решает вопросы</li> <li>Приказывает, распоряжается, командует</li> <li>Берет на себя или перекладывает на подчиненных</li> <li>Подавляет</li> <li>Боится квалифицированных работников</li> <li>Переоценивает собственные знания</li> <li>Держит дистанцию</li> <li>Диктуется настроением</li> <li>Приверженец жесткой дисциплины</li> <li>Считает наказание основным методом стимулирования</li> </ul> <p><b>Демократический</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Перед принятием решения советуется с подчиненными</li> <li>Предлагает, просит</li> <li>Распределяет ответственность в соответствии с переданными полномочиями</li> <li>Поощряет, использует в интересах дела</li> </ul>

Подбирает деловых, грамотных работников
Постоянно повышает квалификацию, учитывает критику
Общителен
Ровная манера поведения, постоянный самоконтроль.
Сторонник разумной дисциплины, осуществляет дифференцированный подход к людям
Использует различные методы стимулирования
<b>Либеральный</b>
Ждет указаний от руководства или решения совещания
Просит, спрашивает
Снимает с себя всякую ответственность
Отдает инициативу в руки подчиненных
Подбором кадров не занимается
Пополняет свои знания и поощряет эту черту у подчиненных
Общается с подчиненными только по их инициативе
Мягок, покладист.
Требуеет формальной дисциплины
Использует различные методы стимулирования

**Практическая работа № 4. Психологические особенности процесса общения**

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа
<p>Расписать схему «Психологические аспекты общения», Г.М. Андреевой и дать им характеристику.</p>	<pre> graph TD     A[Общение] --&gt; B[Коммуникация]     A --&gt; C[Интеракция]     A --&gt; D[Социальная перцепция]     B --- B1["(Коммуникативная сторона)"]     C --- C1["(Интерактивная сторона)"]     D --- D1["(Перцептивная сторона)"] </pre>

Составить таблицу «Структуру вербального и невербального общения».



### Практическая работа № 5. Психологические особенности процесса общения

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа
Привести примеры действия механизмов и эффектов социальной перцепции	<p>Рассматриваемый элемент позволяет человеку грамотно интерпретировать внешний вид и поведение собеседника. На основе полученных сведений человека формирует собственное заключение об отличительных чертах личности, мотивах поступков. Перцепция оказывает большое влияние на результативность коммуникации. С ее помощью анализируется внутреннее состояние собеседника.</p> <p>Социальная перцепция позволяет правильно воспринимать окружающие объекты, налаживать коммуникацию с ними. Эффективность социальной перцепции напрямую зависит от того, насколько человек не подвержен влиянию стереотипов, они оказывают негативное влияние на объективное оценивание собеседника, результатом является формирование искаженного образа в сознании.</p>

### Практическая работа № 6. Психологическая структура личности и ее проявление в деловом общении

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа
Составить таблицу «Виды психологических явлений: «психические процессы»	<p>Психические процессы подразделяются на познавательные (ощущение, восприятие, мышление, память и воображение), эмоциональные и волевые</p> <p>Психические состояния - это относительно устойчивые проявления психики, такие как апатия, бодрость, депрессия и другие.</p>

<p>психическое состояние, психические свойства.</p>	<p>Психические свойства определяются индивидуальными особенностями личности, а именно темпераментом, характером и способностями. К психическим свойствам можно отнести такие понятия, как <b>сила, спокойствие, уравновешенность</b>. Под понятием психических процессов понимают эмоции, память, чувства, ощущения. Среди качеств психики выделяют интеллект, характер, темперамент, способности. К психическим состояниям относят, например, настроение.</p>																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
<p>Составить таблицу «Основное свойство личности темперамент» и дать им характеристику.</p>	<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td colspan="12" style="border: 1px solid black;"><b>НЕСТАБИЛЬНОСТЬ</b></td> <td colspan="12"></td> </tr> <tr> <td colspan="6">Угрюмый 24</td> <td colspan="6">Обидчивый</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td colspan="6">Тревожный 23</td> <td colspan="6">Неспокойный</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td colspan="6">Неподатливый 22</td> <td colspan="6">Агрессивный</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td colspan="6">Неуравновешенный 20</td> <td colspan="6">Возбудимый</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td colspan="6">Пессимистичный 19</td> <td colspan="6">Переменчивый</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td colspan="6">Замкнутый 18</td> <td colspan="6" rowspan="2"><b>ХОЛЕРИЧЕСКИЙ</b></td> <td colspan="6">Импульсивный</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Необщительный 17</td> <td colspan="6">Оптимистический</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Тихий 15</td> <td colspan="6"></td> <td colspan="6">Активный</td> </tr> <tr> <td colspan="12" style="border: 1px solid black;"><b>ИНТРАВЕРСИЯ</b></td> <td colspan="12" style="border: 1px solid black;"><b>ЭКСТРАВЕРСИЯ</b></td> </tr> <tr> <td colspan="12">1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12</td> <td colspan="12">13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Пассивный 11</td> <td colspan="6"></td> <td colspan="6">Общительный</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Старательный 9</td> <td colspan="6" rowspan="2"><b>ФЛЕГМАТИЧЕСКИЙ</b></td> <td colspan="6">Открытый</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Вдумчивый 8</td> <td colspan="6">САНГВИНИЧЕСКИЙ</td> <td colspan="6">Разговорчивый</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Миротлюбивый 7</td> <td colspan="6"></td> <td colspan="6">Доступный</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Сдержанный 5</td> <td colspan="6"></td> <td colspan="6">Беспечный</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Надежный 4</td> <td colspan="6"></td> <td colspan="6">Живой</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Уравновешенный 2</td> <td colspan="6"></td> <td colspan="6">Беззаботный</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Спокойный 1</td> <td colspan="6"></td> <td colspan="6">Инициативный</td> </tr> <tr> <td colspan="24" style="border: 1px solid black;"><b>СТАБИЛЬНОСТЬ</b></td> </tr> </table>	<b>НЕСТАБИЛЬНОСТЬ</b>																								Угрюмый 24						Обидчивый												Тревожный 23						Неспокойный												Неподатливый 22						Агрессивный												Неуравновешенный 20						Возбудимый												Пессимистичный 19						Переменчивый												Замкнутый 18						<b>ХОЛЕРИЧЕСКИЙ</b>						Импульсивный						Необщительный 17						Оптимистический						Тихий 15												Активный						<b>ИНТРАВЕРСИЯ</b>												<b>ЭКСТРАВЕРСИЯ</b>												1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12												13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24												Пассивный 11												Общительный						Старательный 9						<b>ФЛЕГМАТИЧЕСКИЙ</b>						Открытый						Вдумчивый 8						САНГВИНИЧЕСКИЙ						Разговорчивый						Миротлюбивый 7												Доступный						Сдержанный 5												Беспечный						Надежный 4												Живой						Уравновешенный 2												Беззаботный						Спокойный 1												Инициативный						<b>СТАБИЛЬНОСТЬ</b>																							
<b>НЕСТАБИЛЬНОСТЬ</b>																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
Угрюмый 24						Обидчивый																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
Тревожный 23						Неспокойный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
Неподатливый 22						Агрессивный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
Неуравновешенный 20						Возбудимый																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
Пессимистичный 19						Переменчивый																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
Замкнутый 18						<b>ХОЛЕРИЧЕСКИЙ</b>						Импульсивный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
Необщительный 17												Оптимистический																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
Тихий 15												Активный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
<b>ИНТРАВЕРСИЯ</b>												<b>ЭКСТРАВЕРСИЯ</b>																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12												13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
Пассивный 11												Общительный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
Старательный 9						<b>ФЛЕГМАТИЧЕСКИЙ</b>						Открытый																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
Вдумчивый 8												САНГВИНИЧЕСКИЙ						Разговорчивый																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
Миротлюбивый 7												Доступный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
Сдержанный 5												Беспечный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
Надежный 4												Живой																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
Уравновешенный 2												Беззаботный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
Спокойный 1												Инициативный																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
<b>СТАБИЛЬНОСТЬ</b>																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											

**Практическая работа № 7. Психологическая структура личности и ее проявление в деловом общении**

<p>Контрольный вопрос</p>	<p>Рекомендуемое содержание ответа</p>
<p>Определить свой вид темперамента, черты характера и дать характеристику, результаты записать в тетрадь (Тест «Формула темперамента»)</p>	<p>В окончательном виде ваша формула темперамента примет примерно такой вид: <math>T = 36\%X + 35\%C + 15\%Ф + 14\%М</math>, что означает, что ваш темперамент на 36% холерический, на 35% сангвинический, на 15% флегматический и на 14% меланхолический. Интерпретация к полученным значениям. Флегматик Новые формы поведения вырабатываются медленно, но являются стойкими. Обладает медлительностью и спокойствием в действиях, мимике и речи, ровностью, постоянством, глубиной чувств и настроений.</p>

Настойчивый и упорный, он редко выходит из себя, не склонен к аффектам, рассчитав свои силы, доводит дело до конца, ровен в отношениях, в меру общителен, не любит попусту болтать. Экономит силы, попусту их не тратит. В зависимости от условий в одних случаях флегматик может характеризоваться "положительными" чертами - выдержкой, глубиной мыслей, постоянством, основательностью, в других - ленью и склонностью к выполнению одних лишь привычных действий.

Меланхолик Обладает высокой чувствительностью: присутствует глубина чувств при слабом их выражении. Ему свойственна сдержанность и приглушенность речи и движений, скромность, осторожность. В нормальных условиях меланхолик - человек глубокий, содержательный, ответственный, успешно справляться с жизненными задачами. При неблагоприятных условиях может превратиться в замкнутого, тревожного, ранимого человека, склонного к тяжелым внутренним переживаниям таких жизненных обстоятельств, которые этого не заслуживают.

Холерик Отличается повышенной возбудимостью, действия прерывисты. Ему свойственны резкость и стремительность движений, сила, импульсивность, яркая выраженность эмоциональных переживаний. Вследствие неуравновешенности, увлекшись делом, склонен действовать изо всех сил, истощаться больше, чем следует. Имея общественные интересы, темперамент проявляет в инициативности, энергичности, принципиальности. При отсутствии духовной жизни холерический темперамент часто проявляется в раздражительности, вспыльчивости при эмоциональных обстоятельствах.

Сангвиник Быстро приспосабливается к новым условиям, быстро сходится с людьми, общителен. Чувства легко возникают и сменяются, эмоциональные переживания, как правило неглубоки. Мимика богатая, подвижная, выразительная. Несколько непоседлив, нуждается в новых впечатлениях, недостаточно регулирует свои импульсы, не умеет строго придерживаться выработанного распорядка жизни, системы в работе. В связи с этим не может успешно выполнять дело, требующее равной затраты сил, длительного и методичного напряжения, усидчивости, устойчивости внимания, терпения. При отсутствии серьезных целей, глубоких мыслей, творческой деятельности вырабатывается

	поверхностность и непостоянство. Источник: <a href="https://psycabi.net/testy/202-test-na-temperament-a-belova">https://psycabi.net/testy/202-test-na-temperament-a-belova</a>
--	---

### Практическая работа № 8. Работа в кризисных и нестандартных ситуациях

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа
Составить таблицу основные позиции: взрослый, родитель, ребенок по Э. Берну.	<p><b>Состояние эго «Родитель»:</b> Поведение, мысли и чувства, скопированные от родителей или родительского образа. Родитель требует, оценивает, осуждает или одобряет, учит, руководит, покровительствует.</p> <p><b>Состояние эго «Взрослый»:</b> Поведение, мысли и чувства, которые являются прямыми ответами на «здесь и сейчас». Взрослый проявляет рассудительность, логически работает с информацией.</p> <p><b>Состояние эго «Ребенок»:</b> Поведение, мысли и чувства родом из детства. Ребенок демонстрирует инфантилизм, эгоизм, беспомощность, состояние подчинения. Эти состояния меняются в тот или иной момент, часто автоматически и незаметно для нас самих.</p>
Пройти тест «Транзактный анализ Э. Берна»	<p><b>ОПИСАНИЕ</b> Тест Берна предназначен для определения ролевых позиций в межличностных отношениях. Теория транзактного анализа Э. Берна исходит из того, что транзакция – единица акта общения, в течение которой собеседники находятся в одном из трех состояний «Я».</p> <p>В процессе взаимодействия могут в большей или меньшей мере проявляться такие состояния человека: состояние «родителя», «взрослого», «ребенка». Эти три состояния сопровождают человека всю жизнь.</p> <p>Зрелый человек умело использует разные формы поведения, гибко проявляя себя в том или ином состоянии в зависимости от его целей и жизненных обстоятельств.</p> <p><b>ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТА</b> Подсчитайте отдельно сумму баллов по строкам. Посмотрите, что в вас преобладает. Родительское (Родитель – Р) состояние «Я» состоит из правил поведения, норм, позволяет индивиду успешно ориентироваться в стандартных ситуациях, «запускает» полезные, проверенные стереотипы поведения, освобождая сознание от загроуженности простыми, обыденными задачами. Кроме того, Родительское «Я» обеспечивает с большой вероятностью успеха поведение в ситуациях дефицита времени на размышления, анализ, поочередное рассмотрение возможностей поведения.</p>



	<p>Взрослое (Взрослый – В) состояние «Я» воспринимает и перерабатывает логическую составляющую информации, принимает решения преимущественно обдуманно и без эмоций, проверяя их реальность. Взрослое «Я», в отличие от Родительского, способствует адаптации не в стандартных, однозначных ситуациях, а уникальных, требующих размышлений, дающих свободу выбора и, вместе с этим, необходимость осознания последствий и ответственного принятия решений.</p> <p>Детское (Дитя – Д) состояние «Я» следует жизненному принципу чувств. На поведение в настоящем влияют чувства из детства. Детское «Я» также выполняет свои, особые функции, не свойственные двум другим составляющим личности. Оно «отвечает» за творчество, оригинальность, разрядку напряжения, получение приятных, иногда «острых», необходимых в определенной степени для нормальной жизнедеятельности впечатлений. Кроме того, Детское «Я» выступает на сцену, когда человек не чувствует достаточно сил для самостоятельного решения проблем: не способен преодолеть трудности или (и) противостоять давлению другого человека.</p>

**Практическая работа № 9. Психологическое влияние в процессе делового общения**

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа
Составить таблицу «Основные приемы и способы манипуляции»	<p align="center"><b>Основные способы манипуляции</b></p> <p><b>1. Ложь</b> Самый простой и примитивный способ манипуляции сознанием - ложь. Ложная информация, будучи воспринята и учтена объектом манипуляции при формировании решения, может привести его, помимо его воли, к желанным для манипулятора результатам. «Чем чудовищнее ложь, тем скорее в неё поверят» - говорил рейхсминистр народного просвещения и пропаганды Германии Йозеф Геббельс, и в отношении толпы был прав. Этот подвид может быть эффективней обычной лжи потому, что в сознании обывателя включается дополнительный фактор: «Ну не могут же врать так откровенно...». Однако история неоднократно доказывала: могут, и ещё как могут.</p> <p><b>2. Тактика уловок собеседника</b> Сущность тактики уловок определяется её целью. Это одностороннее предложение, с помощью которого одна сторона желает и может получить преимущество в переговорах; другая же</p>

	<p>предположительно должна о ней знать, либо, как ожидается, будет проявлять терпение. Та сторона, которая осознала, что к ней применена тактика уловок, обычно реагирует двумя способами. Первая характерная реакция состоит в том, чтобы смириться с этой ситуацией. Ведь неприятно начинать с конфликта. Где-то в душе вы дадите себе зарок никогда больше не иметь дела с такими оппонентами. Но сейчас вы надеетесь на лучшее, полагая, что уступив немного другой стороне, вы умиротворите её, и она не потребует большего. Порой это случается, но далеко не всегда. Вторая, наиболее распространенная реакция заключается в том, чтобы ответить тем же. Иными словами, если они пытаются обмануть вас, вы делаете то же самое, а на угрозы выдвигаете свои контругрозы. Начинается состязание воли. Обе стороны вступают в непримиримый позиционный спор. Он обычно заканчивается прекращением переговоров, если одна из сторон сдаётся.</p>
--	--

### Практическая работа № 10. Конфликты в экипаже и способы их разрешения

Контрольный вопрос	Рекомендуемое содержание ответа
<p>Пройти тест «Конфликтный ты»</p>	<p><b>Оценка:</b>  Оцените полученные результаты: каждый ответ «а» — 4 балла; «б» — 2 балла; «в» — 0.  Подсчитайте общую сумму набранных баллов.  От 20—28 баллов. Вы тактичны и миролюбивы, уходите от конфликтов и споров, избегаете критических ситуаций на работе и дома. Может поэтому иногда называют Вас приспособленцем.  От 10—18 баллов. Вы слывете человеком конфликтным. Но на самом деле конфликтуете лишь тогда, когда нет другого выхода и все средства исчерпаны. При этом не выходите за рамки корректности, твердо отстаиваете свое мнение. Все это вызывает к Вам уважение.  До 8 баллов. Конфликты и споры — это Ваша стихия. Любите критиковать других, но не выносите критики в свой адрес. Ваша грубость и несдержанность отталкивает людей. С Вами трудно как на работе, так и дома. Постарайтесь перебороть свой характер.</p>
<p>Составить таблицу «Способы управления и предупреждения конфликтов».</p>	<p><b>Управление конфликтом</b> – целенаправленное, обусловленное объективными законами воздействие на его динамику в интересах развития или разрушения той социальной системы, к которой имеет отношение данный конфликт.  Управление конфликтами, являясь сложным процессом, включает в себя следующие виды деятельности: прогнозирование конфликта, предупреждение, регулирование и разрешение конфликта.  Рассмотрим эти виды деятельности подробнее.  1. <b>Прогнозирование конфликта.</b> Один из важнейших видов деятельности субъекта управления, направленный на выявление причин данного конфликта. Основным источником прогнозирования конфликта является изучение объективных и субъективных условий и факторов взаимодействия между людьми, а также их индивидуально-</p>

	<p>психологических особенностей. В коллективе, например, такими условиями и факторами могут быть: стиль управления; уровень социальной напряженности; социально-психологический климат и т.д.</p> <p>2. <b>Предупреждение конфликта.</b> Вид деятельности субъекта управления, направленный на недопущение возникновения конфликта. Предупреждение (профилактика) конфликтов основывается на их прогнозировании. В этом случае на основе полученной информации о причинах зреющего нежелательного конфликта предпринимается активная деятельность по нейтрализации действия всего комплекса детерминирующих его факторов.</p> <p>3. <b>Регулирование конфликта.</b> Вид деятельности субъекта управления, направленный на ослабление и ограничение конфликта, обеспечение его развития в сторону разрешения.</p> <p>4. <b>Стимулирование конфликта.</b> Вид деятельности субъекта управления, направленный на провокацию, вызов конфликта. Стимулирование оправдано по отношению к конструктивным конфликтам. Средства стимулирования конфликтов могут быть самыми разными: · вынесение проблемного вопроса для обсуждения на общем собрании; · критика сложившейся ситуации на собрании и т.д.</p> <p>5. <b>Разрешение конфликта.</b> Вид деятельности субъекта управления, связанный с завершением конфликта. Разрешение – это заключительный этап управления конфликтом. Разрешение конфликта – это процесс нахождения взаимоприемлемого решения проблемы, имеющей личную значимость для участников конфликта, на этой основе гармонизации их взаимоотношений.</p>
<p>Рассмотреть структуру конфликта:</p>	<p>The diagram illustrates the structure of a conflict. At the top center is a dashed circle labeled 'Предмет конфликта' (Subject of conflict), containing an oval labeled 'Объект' (Object). Below this are two 'Информационная модель конфликтной ситуации' (Information model of the conflict situation) boxes, one on each side. Dashed arrows labeled 'Мотивы' (Motives) point from these models towards the central object. Below the models are two stick figures representing 'Оппонент 1' (Opponent 1) and 'Оппонент 2' (Opponent 2). Each opponent has a dashed box labeled 'Группа поддержки' (Support group) next to them. Solid arrows labeled 'Стратегия' (Strategy) and 'Тактика' (Tactics) connect the opponents to each other. At the bottom, there are two groups of stick figures labeled 'Другие участники' (Other participants), one on each side. The entire diagram is set within a 'Микро- и макросреда' (Micro- and macro-environment).</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 рефератов**

**Тема № 1.1.** Социальные основы делового общения, его предмет как науки и учебной дисциплины

1. Роль общения в профессиональной деятельности.
2. Общение в системе общественных и межличностных отношений.

**Тема 1.2.** Общение как социально-психологический феномен: понятие общения, его структура, функции, средства и виды.

1. Функции общения.
2. Виды и структура общения.
3. Вербальная коммуникация.
4. Невербальная коммуникация.

**Тема 1.3.** Психологические особенности процесса общения

1. Зарубежная история развития Психологии общения.
2. Отечественная история развития Психологии общения
3. Механизмы взаимопонимания в общении.
4. Имидж личности. Формирование имиджа.
5. Самопрезентация.
6. Понятие эффективного слушания. Виды слушания.

**Тема 2.1.** Психологическая структура личности и ее проявление в деловом общении

1. Теории развития личности в общении и деятельности.
2. Общение как обмен информацией.
3. Структура личности

**Тема 2.2.** Модели человеческого поведения. Лидерство в экипаже судна

1. Особенности вербальной и невербальной коммуникации у представителей различных этносов.
2. Механизмы формирования этнических стереотипов
3. Социально-психологические технологии формирования благоприятного СПК в экипаже

**Тема 3.1.** Работа в кризисных и нестандартных ситуациях

1. Коммуникативные барьеры и методы их преодоления.

2. Стратегии и тактики взаимодействия.
3. Структура, виды и динамика партнерских отношений.
4. Профилактики стресса у моряков
5. Профилактики профессионального выгорания у моряков

**Тема 3.2.** Психологическое влияние в процессе делового общения

1. Технологии обратной связи в говорении и слушании.
2. Методы диагностики коммуникативных способностей личности.
3. Правила корпоративного поведения в команде.
4. Динамика и способы формирования и развития команды.

**Тема 3.3.** Конфликты в экипаже и способы их разрешения

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

**Тема 3.4.** Способы выживания в замкнутом пространстве

1. Личная и общественная безопасность на судне в экипаже.
2. Техника выживания личного состава на судне

**Критерии оценивания реферата**

<b>Критерии</b>	<b>5 баллов</b>	<b>4 балла</b>	<b>3 балла</b>	<b>2 балла</b>
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	полный список источников, отражающих	неполный список источников,	список включает устаревшие	нет списка

основных источников, освещающих современное состояние вопроса (монографии, периодическая литература)	современное состояние вопроса (литература последних лет)	отражающих современное состояние вопроса	источники, не отражающие современного состояния вопроса	
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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
2	<p>Что такое психология общения?</p> <p>А) то раздел общей психологии,</p>	<p>А) то раздел общей психологии, предметом которого является</p>

	<p>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>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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,</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: 03.09.2021).</p> <p>Леонов, Н. И. Психология общения :</p>

	распространение, происхождение и развитие, связи друг с другом и неживой природой); раскрытии сущности жизни; систематизации многообразия живых организмов.	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: 03.09.2021).
4	Когда появилась психология, как наука? А) в 17 веке Б) в начале 18 века В) во второй половине 19	В) во второй половине 19  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: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).
5	Психологией деятельности активно занимался: А) А.В. Петровский Б) В.М. Бехтерев В) А.Н. Леонтьев	В) А.Н. Леонтьев  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: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).
6	<p>Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта</p> <p>А) конфликтоген</p> <p>Б) инцидент</p> <p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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:</p>

		<a href="https://urait.ru/bcode/455694">https://urait.ru/bcode/455694</a> (дата обращения: 03.09.2021).
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 обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
10	<p>К видам общения относится:</p> <p>А) вербальное общение;</p>	<p>Б) ролевое общение;</p>

	<p>Б) ролевое общение; В) невербальное 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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
11	<p>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;  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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
12	Сколько в общении выделяют	Б) 3

	<p>взаимосвязанных сторон?</p> <p>А) 4 Б) 3 В) 5</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
13	<p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
14	<p>Что такое Эмпатия?</p> <p>А) стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека</p> <p>Б) это понимание другого на уровне</p>	<p>Б) это понимание другого на уровне чувств, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека</p>

	<p>чувств, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека.</p> <p>В) использование человеком биологически обусловленных и социально приобретенных речевых средств общения</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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,</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
17	<p>3 Стремление субъектов взаимодействия к поиску альтернатив, полностью удовлетворяющих интересы обеих сторон:</p> <p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
18	<p>4 Определите позицию Я : поведение, основанное на соблюдении правил и норм; он оценивает, учит, руководит, покровительствует.</p> <p>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 :</p>

		<p>электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
21	<p>7 К невербальному общению можно отнести:  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 / 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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
22	<p>8 Человек общается с другими людьми согласно традиций, обычаев, общественных отношений, это:  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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
23	<p>9 Чтобы беседа была эффективной, необходимо смотреть собеседнику в глаза:  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: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
24	<p>0 Если человек во время разговора касается Вас рукой, он показывает Вам:  А) свою неприязнь  Б) свою неуверенность  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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).
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 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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
26	<p>2 Коммуникативной стороной общения называют:</p> <p>А) обмен информацией</p> <p>Б) восприятия друг друга</p> <p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).
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 обращения: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).
28	4 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: 03.09.2021). 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: 03.09.2021).
29	К видам компетентности не относят:	В) Коммуникативную

	<p>А) менеджерскую  Б) профессиональную  В) Коммуникативную  Г) квалификационную</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
30	<p>Процесс установления и развития контактов среди людей – это:  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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
31	<p>Характеристика делового общения:  А) партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта  Б) общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела</p>	<p>Г) все ответы правильные</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования /</p>

	<p>В) основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество</p> <p>Г) все ответы правильные</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
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</p> <p>Б) деловое общение</p> <p>В) конфиденциальное общение</p> <p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
33	<p>Обратная связь:</p> <p>А) препятствует коммуникативному процессу</p> <p>Б) способствует коммуникативному процессу</p> <p>В) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу</p> <p>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). —</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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</p>

		<p>обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
36	<p>К эффективным приёмам слушания не относят:</p> <p>А) активная поза слушающего</p> <p>Б) умение задавать уточняющие вопросы</p> <p>В) активное слушание</p> <p>Г) нерефлективное слушание</p>	<p>Г) нерефлективное 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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
37	<p>Как быть внимательным во время беседы?</p> <p>А) не доминируйте во время беседы</p> <p>Б) не давайте волю эмоциям</p> <p>В) смотрите на собеседника</p> <p>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]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
39	<p>Движения тела человека и визуальный контакт – это:  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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).
40	<p>Публичное общение предполагает следующие расстояние между партнерами:</p> <p>А) 400-750 см.  Б) 20-400 см.  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]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
41	<p>Персональная дистанция в процессе общения:</p> <p>А) 20-350см  Б) 5-50см  В) 50-20см  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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
44	<p>Перцептивная сторона общения включает в себя ...</p> <p>А) проявление тревожности</p>	<p>В) процесс формирования образа другого человека</p>

	<p>Б) демонстрацию креативного поведения  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: 03.09.2021).  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: 03.09.2021).</p>
45	<p>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  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: 03.09.2021).  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: 03.09.2021).</p>
46	<p>Основные механизмы познания другого человека  А) эмпатия  Б) рефлексия  идентификация  В) все ответы верны</p>	<p>В) все ответы верны  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> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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 :</p>

		<p>электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
51	<p>Какой характер общения, если партнеры расположены за столом по обе стороны угла?</p> <p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
52	<p>К средствам невербальной коммуникации относятся:</p> <p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
53	<p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).
55	<p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
59	<p>Просодическими средствами невербального общения выступают...</p> <p>А) Громкость голоса</p>	<p>А) Громкость голоса  Г) Интонация</p>

	<p>Б) Дистанция между общающимися  В) Жесты  Г) Интонация  Д) Плач</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
60	<p>К невербальному общению можно отнести:  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 / 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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
61	<p>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</p>	<p>А) Словесная форма общения, способ передачи информации с помощью языка.</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего</p>

	информации.	<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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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 :</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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]. —</p>

		<p>URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
66	<p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
67	<p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
68	<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</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
69	<p>Мимика – это:</p> <p>А) Движения руками и головой .  Б) Движение мышц лица .  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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).
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 : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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>

		обращения: 03.09.2021).
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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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) транзакция</p> <p>Б) ролевые ожидания</p> <p>В) социальная роль</p> <p>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
74	<p>Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания</p>	<p>Б) ролевое</p>



	<p>личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ... общение.</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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>В) ролевым</p> <p>Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова,</p>

	<p>А) личностным  Б) деловым  В) ролевым</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: 03.09.2021).  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: 03.09.2021).</p>
77	<p>Желание и умение выразить свою точку  зрения и учесть позиции других – это ...  общение  А) примитивное  Б) закрытое  В) ролевое  Г) открытое</p>	<p>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: 03.09.2021).  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: 03.09.2021).</p>
78	<p>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</p>	<p>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 :</p>

		<p>электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
79	<p>Закончите предложение, восполнив 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>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
81	<p>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: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
82	<p>Внутри-ролевой конфликт...</p> <p>А) возникает из-за несовпадения представлений человека о себе и его ролевых функций  Б) появляется как результат несоответствия ранее сформировавшихся ценностных ориентаций и требований новой социальной ситуации  В) возникает вследствие противоречий в требованиях, предъявляемых к исполнению социальной роли разными участниками взаимодействия  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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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 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>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: <a href="https://urait.ru/bcode/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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) внутриволевой</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
85	<p>Роловой 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>А) внутриличностный  Б) внутриролевой  В) лично-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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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,</p>

		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: 03.09.2021).
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. — (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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).
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>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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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) внутривполитические, внешнеполитические, межгосударственные</p>	<p>В) внутривполитические, 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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
91	<p>Состояние внутренней структуры личности, характеризующееся противоборством ее элементов – это.....</p> <p>А) межличностный конфликт  Б) внутриличностный конфликт  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. — (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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
92	<p>По способам разрешения конфликты бывают:</p> <p>А) разрушительные, компромиссные, кооперативные  Б) пассивные, активные  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> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).
93	<p>Назовите конфликт разногласий между личностью и группой, вызванный различиями интересов.</p> <p>А) межличностный конфликт  Б) внутригрупповой конфликт  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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
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> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
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/450805">https://urait.ru/bcode/450805</a> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
98	<p>Две основные функции конфликта:  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, 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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>
99	<p>Если обе стороны обладают одинаковой властью и имеют взаимоисключающие интересы, то необходимо использовать:  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 :</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: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</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> (дата обращения: 03.09.2021).</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: 03.09.2021).</p>

**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