

Тестовое задание по дисциплине «Психологии общения»

1. Аттракция – это
 - а. взаимоотношение на основе взаимной симпатии; б. взаимное понимание людьми друг друга;
 - в. достижение обоюдной договоренности в споре.
2. В общении выделяют стороны: а. коммуникативную; б. интерактивную; в. рефлексивную; г. перцептивную; д. манипулятивную.
3. Определите вид общения по его характеристикам: закрытая стратегия, беспредметность, люди говорят не то, что думают, а то, что принято.
 - а. светское; б. формально-ролевое; в. «контакт масок».
4. Если в общении другого человека оценивают как нужный или мешающий объект, то это
 - а. формально-ролевое общение; б. манипулятивное общение; в. примитивное общение.
5. Перцептивная сторона общения понимается как
 - а. правильное понимание информации собеседника; б. восприятие и понимание людьми друг друга;
 - в. взаимодействие людей.
6. Каузальная атрибуция – это
 - а. стремление общаться с позиции социальной роли собеседника;
 - б. попытка объяснить причину поведения других людей;
 - в. умение верно, в зависимости от ситуации подобрать вербальные и невербальные средства общения.
7. Различают такие виды слушания:
 - а. активное, пассивное, эмпатическое; б. пассивное, включенное, релевантное;
 - в. активное, рефлексивное, идентификационное.
8. Понимание того, как понимает нас собеседник, достигается за счет
 - а. эмпатии; б. идентификации; в. рефлексии.
9. Суггестия – это
 - а. основной механизм воздействия при реализации гуманистического общения;
 - б. попытка объяснить поведение других людей; в. прием психологической защиты в общении.
10. Назовите вид контрсуггестии как механизма защиты от сообщаемой информации
 - а. избегание; б. непонимание; в. авторитет.
11. Реакция слушателя, которая в психологии получила название «парафраз» означает
 - а. повторение последнего слова собеседника;
 - б. повторение последней фразы собеседника с изменением порядка слов;
 - в. передача содержания высказывания партнера другими словами.
12. К какому невербальному средству общения относят паузы, смех, плач
 - а. паралингвистике; б. проксемике; в. кинесике.
13. Избегание, авторитет, непонимание – это
 - а. виды контрсуггестии;
 - б. типичные схемы ошибочного восприятия людьми друг друга;
 - в. виды транзакций.
14. Общение как взаимодействие людей друг с другом – это
 - а. коммуникативная сторона общения; б. интерактивная сторона общения;
 - в. перцептивная сторона общения.
15. Если другому человеку по аналогии с собой приписывают свои собственные качества и эмоциональные состояния, то это

а. эффект «ореола»; б. стереотипность; в. эффект проецирования.

16. Своеобразный удвоенный процесс зеркального отражения друг друга, понимание того, как собеседник нас воспринимает реализуется через механизм

а. эмпатии; б. рефлексии; в. идентификации.

17. Какой стиль общения наиболее целесообразный при совместной деятельности, в процессе решения профессиональных задач

а. гуманистический; б. манипулятивный; в. ритуальный.

18. Какими средствами достигается убеждение как вид психологического влияния

а. за счет реальной демонстрации своих возможностей, раскрытия личных целей, формулировании запросов и условий;

б. высказывание благоприятных суждений об адресате, подражание ему;

в. открытое признание сильных и слабых сторон, получение согласия на каждом шаге доказательства.

19. Какой вид слушания приемлем в ситуации пониженного эмоционального контроля собеседника:

а. активное; б. пассивное; в. эмпатическое.

20. Какой вид речи выполняет планирующую функцию:

а. письменная; б. внутренняя; в. монологическая.

21. Если собеседники адекватно воспринимают позицию друг друга, понимают ситуацию одинаково и направляют свои действия в том направлении, которое ожидает и принимает собеседник, то речь идет о

а. пересекающихся транзакциях; б. дополнительных транзакциях; в. скрытых транзакциях.

22. Какая из целей общения служит для передачи эмоционального состояния

а. побудительная; б. эмотивная; в. координационная.

23. Какой вид психологического влияния достигается за счет реальной демонстрации своих возможностей, раскрытия личных целей, формулировании запросов и условий

а. убеждение; б. формирование благосклонности; в. самопродвижение.

24. Какой из стилей общения выполняет задачу поддержания связи человека с социумом

а. гуманистическое; б. ритуальное; в. манипулятивное.

25. Такие невербальные средства общения, как жесты, мимика называются

а. паралингвистикой; б. проксемикой; в. кинесикой.

26. К какой из стратегий общения можно отнести желание и умение выразить полно свою точку зрения и готовность учесть позиции других

а. диалогической; б. открытой; в. личностной.

27. Первым этапом общения является:

а. планирование содержания своего сообщения; б. ориентировка в ситуации общения;

в. потребность в общении.

28. Кинесические особенности общения включают

а. использование пространства в общении; б. тембр, высота, громкость речи; в. жесты, мимику.

29. В исследовании какого автора проведено исследование развития особенностей общения в онтогенезе. а. Эльконин; б. Лисина; в. Пиаже; г. Колберг.

30. Действия в общении, осознанно или неосознанно направленные на изменение и регулирование своей или чужой позиции в общении называют

а. интеракцией; б. транзакцией; в. суггестией.

