

Ассоциация научно-технических организаций "Уральский профессиональный форум"  
Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация  
"Современный цифровой колледж при Западно-уральском институте экономики и права"  
(АНПОО "СЦК при ЗУИЭП")

РАССМОТРЕНО  
на заседании  
Педагогического  
совета, протокол от  
«09» февраля 2023 г.  
№ 8



**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ  
в форме дифференцированного зачета  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
ОГСЭ.03 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

по специальности

09.02.07 Информационные системы и программирование  
квалификация «Программист»

форма обучения: очно-заочная

Вводится с 01.09.2023

Пермь, 2023

## Пояснительная записка

Тестовые задания промежуточной аттестации представлены в форме контрольно-измерительных материалов и составлены на основе изучения обучающимися материала учебной дисциплины «Психология общения».

Цель: выявить степень овладения обучающимися системой знаний и умений, полученных в процессе изучения учебной дисциплины «Психология общения», а также уровень овладения элементами общих компетенций согласно ФГОС СПО.

### Описание заданий

Контроль знаний включает в себя задания первого уровня сложности: тесты на различение и тесты на соотнесение, позволяющие выявить базовый уровень психологических знаний.

### Критерий оценки заданий

Правильный ответ на задания первого уровня сложности – 1 балл.

До 90% правильных ответов – «5» (отлично) – «зачтено».

До 80% правильных ответов – «4» (хорошо) – «зачтено».

До 70% правильных ответов – «3» (удовлетворительно) – «зачтено».

Менее 70% правильных ответов – «2» (неудовлетворительно) – «не зачтено».

## Инструкция к выполнению:

*Прочтите внимательно тестовое задание. Выберите один (или несколько) правильных, с Вашей точки зрения, ответов и запишите выбранный ответ (ответы) в контрольный листок.*

*На выполнение тестовых заданий отводится 45 минут.*

*Советуем выполнять задания в том порядке, в котором они представлены.*

*Если какое-то задание не удастся выполнить сразу, переходите к следующему, а после выполнения работы вернитесь к пропущенным заданиям.*

При выполнении заданий тестового контроля оцениваются следующие результаты обучения:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК.01 ОК.02 ОК.04 ОК.05 ОК.06	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью); определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска; определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности; описывать значимость своей профессии (специальности)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности; номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации; содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности; сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по профессии (специальности)

## ВАРИАНТ 1.

### 1. Соотнесите понятие с определением:

1) общение как коммуникация	А) особый вид деятельности
2) общение как деятельность	Б) процесс взаимодействия двух субъектов, в котором обнаруживается содействие или противодействие, согласие или противоречие и т.п.
3) общение как форма взаимодействия субъектов	В) связь двух систем, в ходе которой от одной системы к другой передается сигнал, несущий информацию.

### 2. Обмен информацией между общающимися людьми характеризует:

- А. коммуникативную сторону общения
- Б. перцептивную сторону общения
- В. интерактивную сторону общения
- Г. эмоциональную сторону общения.

### 3. Общение, предполагающее личные контакты и непосредственное восприятие друг друга общающимися людьми, называется:

- А. прямое
- Б. косвенное
- В. целевое
- Г. инструментальное

### 4. Общение с целью поддержания связи с социумом (встречи на годовщины, юбилеи и т.п.):

- А. ритуальное
- Б. манипулятивное
- В. гуманистическое
- Г. деловое

### 5. Общение с помощью языка называется:

- А. деловое
- Б. невербальное

В. проксимальное

Г. вербальное

**6. Наука, изучающая поведение человека в его невербальных проявлениях, называется:**

А. антропология

Б. кинесика

В. пантомимика

Г. проксемика.

**7. Выберите значение данной позы:**



А. агрессия

Б. критическая оценка

В. скука

Г. подозрительность

**8. Выберите значение данной позы:**



А. открытость

Б. агрессия

В. неуверенность, небезопасность

Г. скука

**9. Жесты, способствующие уменьшению или снятию внутреннего напряжения, называются:**

А. эмблемы

Б. регуляторы

В. адаптеры

Г. иллюстраторы

**10. Соотнесите описание стратегии поведения с названием:**

1. Заискивающий миротворец	А. постоянно ищет, кто виноват, всем видом показывает, что он главный.
2. Обвинитель	Б. рассудителен, не выражает никаких чувств, кажется спокойным, холодным, собранным.
3. Расчетливый компьютер	В. отстраняется от неприятны и трудных жизненных ситуаций.
4. Отстраненный человек	Г. пытается угодить, никогда не спорит, соглашается с любой критикой в свой адрес.
5. Уравновешенный, гибкий	Д. произносимые слова соответствуют выражению лица, позе, эффективный способ реагирования в процессе общения.

**11. Опишите возможные варианты развития событий в ситуации взаимодействия позиций Взрослый и Ребенок.**

**12. Выберите, о каком эффекте восприятия идет речь в следующем примере:**

«Новый коллега на работе вызвался вам помочь и очень эффективно решил вашу проблему. К тому же был мил и дружелюбен. «Хороший человек, просто замечательный», - решаете вы и больше этим коллегой особо не интересуетесь. А затем узнаете, что он побил свою жену. «Не может быть! Он хороший человек, просто замечательный, это все пустые сплетни», - думаете вы. Но когда выясняется, что всё так и есть, и ваш коллега склонен к бытовому насилию, вы думаете что-то вроде: «Эх, такой был хороший человек, жизнь, видимо, довела или жена плохая или, может, у него депрессия».

А. эффект последней информации

Б. эффект каузальной атрибуции

В. эффект ореола

Г. эффект проецирования

**13. Выберите, о каком эффекте восприятия идет речь:** феномен межличностного восприятия. Заключается в интерпретации, приписывании причин действий другого человека в условиях дефицита информации о действительных причинах его действий.

А. эффект последней информации

Б. эффект каузальной атрибуции

В. эффект ореола

Г. эффект проецирования

**14. Эмоциональная оценка каких-либо людей как плохих или хороших, даже если мы не знаем ни их самих, ни их поступков, это**

А. предубеждение

Б. установка

В. аффект

Г. стереотип

**15. Выберите, какой из перечисленных факторов, обуславливающих эффективность общения, относится к внешним:**

А. обстановка общения

Б. способность к эмпатии

В. авторитет

Г. конфликтность

**16. Стил ь общения (по В.А. Ка-Калик), основанный на искреннем интересе к личности партнера по общению, уважительном отношении, открытости:**

А. совместное творчество

Б. дружеское расположение

В. заигрывание

Г. устрашение

**17. Выберите из приведенного перечня параметры, характерные для людей, легче поддающихся убеждению:**

1. средний уровень самооценки
2. заниженный уровень интеллекта
3. состояние тревожности
4. хорошее настроение
5. низкая самооценка
6. спокойное, ровное состояние
7. высокий уровень интеллекта

8. плохое настроение

**18. Выберите верные утверждения:**

- А. у лиц с высокой самооценкой чаще наблюдаются пассивно-отрицательные состояния
- Б. у лиц с высокой самооценкой чаще наблюдается повышенное настроение
- В. у лиц с заниженной самооценкой чаще наблюдаются пассивно-отрицательные состояния
- Г. у лиц с заниженной самооценкой чаще наблюдается повышенное настроение

**19. Умение наладить взаимоотношения с другими людьми таким образом, чтобы это было выгодно для обеих сторон:**

- А. эмпатия
- Б. толерантность
- В. коммуникабельность
- Г. самоконтроль

**20. Выберите, какая стратегия поведения в конфликтной ситуации, описанной ниже:**

*Женщина, живя в родном городе и не желая из него уезжать, по причине того, что у нее здесь все устроено, есть хорошая работа, друзья, родители рядом, принимает решение ехать вслед за супругом в областной центр, где ее никто не ждет. Для ее мужа это шанс продвинуться по карьерной лестнице, и она поддерживает его, хотя четко понимает, что ее жизнь станет намного сложнее.*

- А. избегание
- Б. соперничество
- В. приспособление
- Г. компромисс

**21. Выберите, какая стратегия поведения в конфликтной ситуации, описанной ниже:**

*Двое друзей по университетской скамье несколько лет назад начали общий бизнес в сфере торговли. Дело процветало, через три года у них было несколько магазинов женской одежды. Однако, один из них стремился к реализации краткосрочных проектов с быстрым получением прибыли и изъятием большей ее части из оборота. Второй в начале совместных рабочих отношений поддерживал такую схему, но со временем осознал, что гораздо эффективнее расширять сферу деятельности, пусть и ценой потери личной выгоды на первоначальном этапе, и предложил другу организовать производство. Этот конфликт стал последним в череде разногласий, по которым мужчины не смогли договориться. Бизнес был продан, отношения разорваны.*

- А. избегание
- Б. соперничество.
- В. приспособление.
- Г. компромисс



**22. Заполните пропуски:**

«Тайный характер манипулятивного влияния обеспечивается ...(1) воздействия: отвлечение внимания адресата, ограничение внимания на требуемом содержании, снижение ...(2) адресата, повышение собственного ранга в его глазах, ...(3) адресата от других людей и т.д.»

**23. Перечислите основные признаки, по которым можно выявить ложь.**

**24. Автор теории эмоционального интеллекта:**

А. Д. Гоулман

Б. В. Штерн

В. З. Фрейд

Г. Г. Селье

**25. Выберите характеристики личности. Повышающие стрессоустойчивость:**

А. сильный тип нервной системы

Б. экстернальный локус-контроля

В. слабый тип нервной системы

Г. низкий уровень личностной тревожности

Д. высокая самооценка

Е. интернальный локус контроля

Ж. адекватная самооценка

З. высокий уровень личностной тревожности

## ВАРИАНТ 2.

**1. Восприятие партнеров по общению и установление на этой основе взаимопонимания характеризует:**

- А. коммуникативную сторону общения
- Б. перцептивную сторону общения
- В. интерактивную сторону общения
- Г. эмоциональную сторону общения.

**2. Организация взаимодействия между общающимися, т.е. обмен действиями характеризует:**

- А. коммуникативную сторону общения
- Б. перцептивную сторону общения
- В. интерактивную сторону общения
- Г. эмоциональную сторону общения.

**3. Соотнесите содержание функции с определением:**

1. информационная	А) взаимообмен эмоциями
2. аффективная	Б) передача партнерами информации друг другу
3. регулятивная	В) воздействие партнеров друг на друга, при котором происходит изменение поведения или эмоционального состояния.

**4. Общение, осуществляющееся через посредников**

- А. прямое
- Б. косвенное
- В. целевое
- Г. инструментальное

**5. Общение с целью удовлетворить потребность в понимании, сочувствии, переживании.**

- А. ритуальное
- Б. манипулятивное

В. гуманистическое

Г. деловое.

**6. Соотнесите расстояния между общающимися с названием зоны:**

1. Публичная зона	А. 1,2-3,5 м.
2. Социальная зона	Б. 0-45 см.
3. Личная зона	В. от 3,5 м
4. Интимная зона	Г. 45 см – 1,2 м.

**7. Выберите значение данной позы:**



А. агрессия

Б. критическая оценка

В. скука

Г. подозрительность

**8. Выберите значение данной позы:**



А. скука

Б. недовольство

В. открытость

Г. сокрытие правды

**9. Жесты, используемые для контроля или координации общения, называются:**

А. эмблемы

Б. регуляторы

В. адаптеры

Г. иллюстраторы

**10. Выберите, как называется единица взаимодействия по Эрику Берну:**

А. локация

Б. транзакция

В. фрустрация

Г. транспирация

**11. Опишите возможные варианты развития событий в ситуации взаимодействия позиций Родитель и Ребенок.**

**12. Выберите, о каком эффекте восприятия идет речь:** человек приписывает другому человеку те черты характера и качества, которые есть в нём самом. Допустим, очень завистливый считает, что все вокруг завидуют ему, а добряк уверен в том, что в мире гораздо больше добрых людей, чем злых.

А. эффект последней информации

Б. эффект каузальной атрибуции

В. эффект ореола

Г. эффект проецирования

**13. Привычное, упрощенное представление о группе людей, о которой мы располагаем скудной информацией, называется:**

А. предубеждение

Б. установка

В. аффект

Г. стереотип

**14. Выберите, какой из перечисленных факторов, обуславливающих эффективность общения, относится к внутренним:**

А. ситуация общения

Б. особенности коллектива

В. способность к эмпатии

Г. наличие общего тезауруса

**15. Стилль общения (по В.А. Ка-Калик), основанный на стремлении завоевать ложный авторитет у партнера по общению, понравиться аудитории:**

А. совместное творчество

Б. дружеское расположение

В. заигрывание

Г. утрашение

**16. Выберите из приведенного перечня параметры, характерные для людей, легче поддающихся убеждению:**

1. средний уровень самооценки
2. заниженный уровень интеллекта
3. состояние тревожности
4. хорошее настроение
5. низкая самооценка
6. спокойное, ровное состояние
7. высокий уровень интеллекта
8. плохое настроение

**17. Функция эмоций, заключающаяся в обобщенной оценке событий:**

- А. регуляторная
- Б. побудительная
- В. отражательная
- Г. сигнальная

**18. Автор теории эмоционального интеллекта:**

- А. Д. Гоулман
- Б. В. Штерн
- В. З. Фрейд
- Г. Г. Селье

**19. Выберите характеристики личности. Повышающие стрессоустойчивость:**

- А. сильный тип нервной системы
- Б. экстернальный локус-контроля
- В. слабый тип нервной системы
- Г. низкий уровень личностной тревожности
- Д. высокая самооценка
- Е. интернальный локус контроля
- Ж. адекватная самооценка
- З. высокий уровень личностной тревожности

**20. Выберите, какая стратегия поведения в конфликтной ситуации, описанной ниже:**

*Престарелая мать и ее взрослый неженатый сын проживают в одной квартире, которая давно уже требует ремонта. Раз за разом, месяц за месяцем женщина заводит разговор о том, что необходимо что-то сделать с отстающими от стен и уже пожелтевшими обоями, вытертым линолеумом, падающей с потолка штукатуркой. Сын лишь злится и ссылается то на нехватку денег, то на отсутствие времени. Он не считает нужным вкладываться в ремонт, но не пытается донести до матери свою позицию, оставляя конфликт открытым.*

- А. избегание
- Б. соперничество.
- В. приспособление.
- Г. компромисс

**21. Выберите, какая стратегия поведения в конфликтной ситуации, описанной ниже:**

*В процессе переговоров о повышении зарплаты руководитель отдела, боясь потерять ценного сотрудника, уступил, хотя и не считал справедливым увеличение оплаты труда одному, отдельно взятому работнику. Но, вместе с тем, повысил оклад на две тысячи, вместо пяти, на которых настаивал сотрудник. Оба участника конфликта остались недовольны результатом, и через пару месяцев вопрос о заработной плате возник вновь.*

- А. избегание
- Б. соперничество.
- В. приспособление.
- Г. компромисс

**22. Заполните пропуски:**

«Следующий манипулятивный прием основан на действии норм социальной взаимности. Называется он ... (1) и осуществляется следующим образом. Сначала человека просят выполнить какую-то явно ... (2) и обременительную для него просьбу, и после того, как он откажется ее удовлетворить, его просят о более скромном одолжении. Как правило, вторую, сниженную просьбу человек соглашается выполнить».

**23. Перечислите основные признаки, по которым можно выявить ложь: ...**

**24. Выберите верные утверждения:**

- А. У лиц с высокой самооценкой чаще наблюдаются пассивно-отрицательные состояния.
- Б. У лиц с высокой самооценкой чаще наблюдается повышенное настроение.
- В. У лиц с заниженной самооценкой чаще наблюдаются пассивно-отрицательные состояния.
- Г. У лиц с заниженной самооценкой чаще наблюдается повышенное настроение.

**25. Выберите вариант наиболее успешного (с точки зрения эффективного общения) взаимодействия:**

- А. ребенок-взрослый

Б. ребенок-родитель

В. взрослый-взрослый

Г. родитель-родитель

## Ключ к заданиям в тестовой форме

### Вариант № 1.

1. 1в, 2а, 3б – 3б
2. А
3. А
4. А
5. Г
6. Б
7. Б
8. В
9. В
10. 1г, 2а, 3б, 4в, 5д – 5б
11. Взрослый может занять позицию родителя, начать опекать. Ребенок может перейти в позицию взрослого. – 2б
12. В
13. Б
14. А
15. А
16. Б
17. 1, 2, 3, 4 – 4б
18. Б, В - 2б
19. В
20. В
21. Б
22. 1) многовекторностью, 2) критики, 3) изоляция – 3 б
23. слова, голос, невербалика – 3б
24. А
25. А, Г, Е, Ж – 4б

### Вариант № 2.

1. Б
2. В
3. 1б, 2а, 3в – 3 б
4. Б
5. В
6. 1в, 2а, 3г, 4б – 4б
7. В
8. Б
9. Б
10. Б
11. Родитель может занять позицию взрослого, ребенок перейдет в позицию взрослого. – 2б
12. Г
13. Г
14. В
15. В
16. 1,2,3,4 – 4б
17. В
18. А
19. А, Г, Е, Ж – 4б
20. А
21. Г
22. 1) не в дверь, так в окно, 2) завышенную – 3б
23. голос, слова, невербалика – 3б
24. Б,В – 2б
25. В



**Критерии оценки:**

Процент результативности (правильных ответов)	Количество правильных ответов в баллах на вопросы теста	Оценка уровня подготовки
90 ÷ 100	38-43	зачтено
80 ÷ 89	32-37	
70 ÷ 79	31-26	
менее 70	25 и менее	не зачтено