

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ЛУГАНСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

**КОЛЛЕДЖ СЕВЕРОДОНЕЦКОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО  
ИНСТИТУТА (филиал) ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля»**

**КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
для проведения текущего контроля, промежуточной аттестации в  
форме дифференцированного зачета**

**по учебной дисциплине  
ОГСЭ.05 Психология общения**

**специальность 23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей,  
систем и агрегатов автомобилей**

РАССМОТРЕН И СОГЛАСОВАН методической комиссией Колледжа  
Северодонецкого технологического института (филиал) ФГБОУ ВО «ЛГУ  
им. В. Даля»

Протокол № 01 от «05» сентября 2025 г.

Председатель комиссии



В.Н. Лескин

Разработан на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности

**23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей**

УТВЕРЖДЕН

заместителем директора



Р.П. Филь

Составитель(и):

Цивенко Алёна Сергеевна, преподаватель СПО Колледжа Северодонецкого технологического института (филиал) ФГБОУ «ЛГУ им. В.Даля»

## **1. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств**

В результате освоения учебной дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС СПО по специальности 23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей:

У 1 применять техники и приемы эффективного общения для решения разного рода задач в профессиональной деятельности;

У 2. уметь искать необходимую информацию и системно анализировать ее для решения вопросов комфорtnого существования в группе;

У 3. находить разумные решения в конфликтных ситуациях, используя различные виды и средства общения;

У 4. уметь организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать внутри коллектива;

У 5. грамотно применять вербальные и невербальные средства общения;

У 6. применять техники слушания, тренировки памяти и внимания;

У 7. выявлять конфликтогены;

У 8. уметь разрабатывать стратегии поведения в стрессовых ситуациях;

У 9. проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение в сфере делового общения, опираясь на общечеловеческие ценности и нравственные основы делового общения знаниями (3):

31. цель, структура и средства общения;
32. 2. психологические основы деятельности коллектива; психологические особенности личности;
33. роль и ролевые ожидания в общении;
34. техники и приемы общения, правила слушания;
35. правила ведения деловой беседы, деловых переговоров, деловых дискуссий
36. механизмы взаимопонимания в общении;
37. психологические основы деятельности коллектива; психологические особенности личности;

38. источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;
39. сущности гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимости профессиональной деятельности по профессии (специальности),  
и общими компетенциями:

ОК 1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.

ОК 2 Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК.03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.

ОК.04 Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

ОК.06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей.

ОК.09 Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.

### **Оценивание уровня освоения учебной дисциплины**

Предметом оценивания служат умения и знания, предусмотренные ФГОС СПО по дисциплине ОГСЭ.03 Психология общения, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций. Промежуточная аттестация по учебной дисциплине проводится в форме дифференцированного зачета.

**Контроль и оценивание уровня освоения учебной дисциплины по темам (разделам)**

**Таблица 1**

Элемент учебной дисциплины	Формы и методы контроля			
	Текущий контроль		Промежуточная аттестация	
	Форма контроля	Проверяемые ОК, У, З	Форма контроля	Проверяемые ОК, У, З
<b>Тема 1 Теоретические основы психологии общения</b>	Устный опрос Тестирование Самостоятельная работа			
<b>Тема 2 Средства общения</b>	Практическое занятие №1	У1, У2, У3, У4 31, 32, 33, 34, 35; ОК1, ОК3		
<b>Тема 3. Деловое общение</b>	Самостоятельная работа			
<b>Тема 4. Личность и индивидуальность</b>	Практическое занятие №2	У3, У4; 31, 32, 33, 34, 35; ОК1, ОК3, ОК5		
<b>Тема 5. Личность и группа</b>	Устный опрос Тестирование Самостоятельная работа	У1, У2, У3, У4; 31, 32, 33, 34, 35; ОК1, ОК6		
<b>Промежуточная аттестация</b>			Дифференцированный зачет	У1, У2, У3, У4, У5, У6; 31, 32, 33, 34, 35, 36; ОК1, ОК2, ОК3, ОК4, ОК5, ОК6

**3. Задания для оценки освоения учебной дисциплины**

4. 3.1. Задания для текущего контроля представлены в виде устного опроса, самостоятельной работы, тестирования, практических работ.
5. 3.2. Задания для промежуточной аттестации представлены в виде тестов.

**IV. Условия проведения промежуточной аттестации**

Количество вариантов заданий для аттестующихся:

дифференцированный зачет - 5

Время выполнения задания — 1 час 30мин.

**V. Критерии оценивания для промежуточной аттестации**

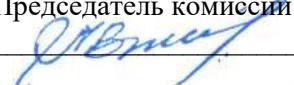
<b>Уровень учебных достижений</b>	<b>Показатели оценки результатов</b>
«5»	оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если выполнено не менее 90 % предложенных заданий
«4»	оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если выполнено не менее 80 % предложенных заданий
«3»	оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, выполнено не менее 60 % предложенных заданий
«2»	оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если выполнено не менее 40 % предложенных заданий

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
 ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
 ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
 ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

КОЛЛЕДЖ СЕВЕРОДОНЕЦКОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА (филиал)  
 ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля»

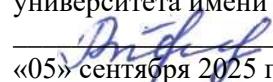
**РАССМОТРЕН И ПРИНЯТ**

на заседании методической комиссии  
 Колледжа Северодонецкого технологического  
 института (филиал) ФГБОУ ВО «Луганского  
 государственного университета имени  
 Владимира Даля»  
 Протокол от «05» сентября 2025 г. № 01  
 Председатель комиссии



В.Н. Лескин

**УТВЕРЖДАЮ**

Зам. директора Колледжа  
 Северодонецкого технологического  
 института (филиал) ФГБОУ ВО  
 «Луганского государственного  
 университета имени Владимира Даля»  
  
 Р.П. Фильев  
 «05» сентября 2025 г.

**КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ**

для проведения промежуточной аттестации  
 в форме дифференцированного зачета  
 по учебной дисциплине

по учебной дисциплине ОГСЭ.05 Психология общения

по специальности 23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей

форма обучения очная

Курс 2

Семестр 4

Преподаватель

А.С. Цивенко

Северодонецк  
 2025

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

КОЛЛЕДЖ СЕВЕРОДОНЕЦКОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА (филиал)  
ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля»

Учебная дисциплина **ОГСЭ.05. Психология общения**

Специальность **23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей**

Форма обучения очная

Курс 2

**БИЛЕТ № 1**

**Вопрос 1. Стили общения бывают:**

1. Ритуальный.
2. Манипулятивный.
3. Иронический.

**Вопрос 2. Виды общения:**

1. Формальное.
2. Деловое.
3. Спор.
4. Духовное.
5. Светское.

**Вопрос 3. Барьеры восприятия в общении бывают:**

1. Эстетический барьер.
2. Барьер «в возраста».
3. Состояние здоровья.
4. Некомпетентность.
5. Барьер «боязни контактов».

**Вопрос 4. Трактовка «взгляда в сторону означает:**

1. Страх и желание уйти.
2. Не понял, повтори.
3. Пренебрежение.
4. Хочу подчинить себе.

**Вопрос 5. К вербальным средствам общения относят:**

1. Мимика.
2. Слова.
3. Жесты.

**Вопрос 6. Речь в деловом общении направлена на:**

1. То, чтобы убедить собеседника в своей точке зрения и склонить к сотрудничеству.

2. То, чтобы дать понять собеседнику, что его точка зрения не актуальна в данном случае.

**Вопрос 7. Составные части языка:**

1. Литературный язык.
2. Просторечие.
3. Профессиональная лексика.
4. Нормативная лексика.

**Вопрос 8. К коммуникативным навыкам в деловой беседе относят:**

1. Активное слушание.
2. Пассивное слушание.
3. Формулирование.
4. Постановка вопроса.

**Вопрос 9. Что такое аргументация:**

1. Способ убеждения кого-либо посредством значимых логических доводов.
2. Способ восприятия значимых логических доводов.
3. Возможность довести до собеседника значимые логические доводы.
4. Способность донести до собеседника значимые логические доводы.
5. Способ общения.

**Вопрос 10. Основные принципы грамотного телефонного общения:**

1. Положительные эмоции.
2. Хорошее настроение собеседника.
3. Жаргон.
4. Четкость и правильность произношения слов.
5. Нецензурное общение.

**Вопрос 11. Из каких сторон состоит структура общения?**

1. Коммуникативная
2. Интерактивная
3. Перцептивная
4. Пассивная.
5. Активная.

**Вопрос 12. Способы воздействия партнеров друг на друга?**

1. Заражение
2. Внушение
3. Убеждение
4. Эмпатия.
5. Подражание.

**Вопрос 13. О чём могут сообщить невербальные средства общения?**

1. Указать собеседнику на особенно важные моменты сообщения
2. Свидетельствуют об отношении к собеседнику
3. Дают возможность судить о человеке, о его состоянии в данный момент, о его психологических качествах.

4. Могут дополнить содержание высказывание
5. О характере речи.

**Вопрос 14. В каких формах реализуется деловое общение?**

1. Деловая беседа
2. Деловые переговоры
3. Деловая переписка.
4. Деловые совещания
5. Публичные выступления.

**Вопрос 15. Что такое аргументация?**

1. Способ убеждения кого-либо посредством значимых логических доводов
2. Способ восприятия значимых логических доводов.
3. Возможность донести до собеседника значимые логические доводы.
4. Способность донести до собеседника значимые логические доводы.
5. Способ общения.

**Вопрос 16. Чем отличается научный стиль речи?**

1. Отвлеченностью
2. Обобщенностью
3. Подчеркнутой логичности и связными выражениями
4. Точностью.
5. Стандартностью.

**Вопрос 17. При каких формах общения обсуждаются темы, возникающие спонтанно?**

1. Деловое обсуждение.
2. Непринужденные беседы.

**Вопрос 18. Что такое денотация?**

1. Положение слова в предложении и расположенные вокруг него слова.
2. Прямое точное значение, которое языковое сообщество формально приписывает слову.

**Вопрос 19. Какие существуют способы начала беседы («правильные дебюты»)?**

1. Метод снятия напряжения.
2. Метод зацепка.
3. Метод координации.
4. Метод прямого подхода.

**Вопрос 20. На деловом совещании идет обсуждение возможности увеличение объема продаж. Кто-то один не согласен с мнением большинства, что ведет к возникновению конфликта в группе. Какого именно?**

1. Межличностного.
2. Между личностью и группой.

3. Межгрупповой.

**Вопрос 21. Выделяют следующие зоны дистанции в человеческом контакте:**

1. Интимная зона.
2. Личная, или персональная зона.
3. Социальная зона.
4. Индивидуальная зона.
5. Публичная зона.

**Вопрос 22. Что относят к невербальным средствам общения?**

1. Мимику.
2. Жесты.
3. Движения.
4. Позу.
5. Взгляд.

**Вопрос 23. Информационно-коммуникативная функция общения заключается ...**

- А) в восприятии и понимании другого человека
- Б) в любом виде обмена информацией между участниками общения
- В) в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия

**Вопрос 24. Зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении, - это ..**

- А) кинесические средства общения
- Б) просодические средства общения
- В) такесические средства общения

**Вопрос 25. Доминирующее рукопожатие - это значит ...**

- А) рука сверху, ладонь развернута вниз
- Б) рука снизу, ладонь развернута вверх
- В) обе ладони находятся в вертикальном положении
- Г) прямая рука, ладонь находится в горизонтальном положении

**Вопрос 26. Стратегии ведения переговоров - это ...**

- А) позиционный торг
- Б) разрешение сложившегося конфликта
- В) взаимный учет интересов участников

**Вопрос 27. Стадии переговорного процесса - это ...**

- А) подготовка к переговорам
- Б) оценка внешности партнеров по переговорам
- В) анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей
- Г) процесс переговоров

**Вопрос 28. Наиболее распространенные типы конфликтов - .**

- А) конфликты по горизонтали

- Б) конфликты по вертикали
- В) конфликты смешанного типа

**Вопрос 29. Конструктивное разрешение конфликта зависит от ...**

- А) адекватности восприятия конфликта
- Б) открытости и эффективности общения
- В) количества отрицательных эмоций

**Вопрос 30. Эффект ореола - это:**

- А) свечение над головой святых;
- Б) приписывание другому человеку определенных качеств;
- В) галлюцинации;
- Г) все ответы неверны.

Преподаватель

А.С. Цивенко

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

КОЛЛЕДЖ СЕВЕРОДОНЕЦКОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА (филиал)  
ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля»

Учебная дисциплина **ОГСЭ.05. Психология общения**

Специальность **23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей**

Форма обучения очная

Курс 2

**БИЛЕТ № 2**

**Вопрос 1. Структура делового общения состоит из:**

1. Коммуникативной стороны.
2. Интерактивной стороны.
3. Перцептивной стороны.
4. Субъективной стороны.

**Вопрос 2. Невербальные средства общения являются:**

1. Интерактивной стороной общения.
2. Персептивной стороной общения.
3. Коммуникативной стороной общения.

**Вопрос 3. Жесты и позы защиты:**

1. Пощипывание переносицы.
2. Потирание лба.
3. Руки, скрещенные на груди.
4. Сжимание пальцев в кулак.

**Вопрос 4. Социальная дистанция общения варьируется на расстоянии от:**

1. 45-120 см..
2. 400-750 см..
3. От 120 до 400 см

**Вопрос 5. Величина потери информации определяется:**

1. Общим несовершенством человеческой речи.
2. Невозможностью полно и точно воплотить мысли в словесные формы.
3. Наличием или отсутствием доверия к собеседнику.
4. Эмоциями.
5. Совпадением или несовпадением словарного запаса и др.

**Вопрос 6. Убедительность определяется:**

1. Психологическими факторами.
2. Самой атмосферой беседы, которая может быть благоприятной или Неблагоприятной, доброжелательной или недоброжелательной.

3. Культура слов.

**Вопрос 7. Основные этапы деловой беседы:**

1. Планирование беседы.
2. Информирование партнеров.
3. Аргументирование выдвигаемых положений.
4. Принятие решений.
5. Завершение беседы.

**Вопрос 8. Основой внутреннего диалога является:**

1. Ответ.
2. Дискуссия.
3. Вопрос.
4. Размышление.

**Вопрос 9. Какие можно выделить правильные способы, чтобы начать беседу:**

1. Метод снятия напряжения.
2. Метод зацепки.
3. Метод риторических вопросов.
4. Метод открытых вопросов.
5. Метод прямого подхода.

**Вопрос 10. Наиболее распространенные ошибки в телефонном общении:**

1. Цель не конкретизируется.
2. Неправильно выбрано время для разговора.
3. Излишняя эмоциональная насыщенность.
4. Длительные телефонные переговоры.
5. Использование жестов.

**Вопрос 11. Что является главным средством человеческого общения?**

1. Знаки.
2. Язык
3. Жесты.
4. Мимика.
5. Движение.

**Вопрос 12. Какие системы специальных знаков-символов выработаны людьми в рамках невербального общения?**

1. Знаки управления движением транспорта
2. Форменная одежда
3. Знаки отличия
4. Звуковая речь.
5. Награды.

**Вопрос 13. Основные этапы деловой беседы?**

1. Начало беседы и информирование партнеров
2. Аргументирование выдвигаемых положений

3. Принятие решения
4. Аргументирование принятых решений.
5. Завершение беседы.

**Вопрос 14. От каких обстоятельств зависит ситуация во время переговоров?**

1. Отношение ведущих переговоров с их группами
2. Язык, на котором говорят участники переговоров.
3. Того, как сидят участники переговоров
4. Присутствие зрителей
5. Ход переговоров.

**Вопрос 15. Чем отличается публицистический стиль речи?**

1. Экспрессивностью
2. Эмоциональностью
3. Наличием гибкого стандарта
4. Точностью.
5. Отвлеченностью.

**Вопрос 16. Что такое коммуникация?**

1. Процесс взаимодействия, ведущий к пониманию информации.
2. Процесс двустороннего обмена информацией, ведущей к взаимному пониманию.
3. Процесс двустороннего взаимодействия, ведущий к пониманию поступающей информации.

**Вопрос 17. К какому виду аудитории относится группа студентов, разбирающаяся с преподавателем кейс?**

1. Активная группа.
2. Пассивная.
3. Нейтральная.

**Вопрос 18. Каких способов рекомендуется придерживаться при общении через электронную почту?**

1. Получение выгоды, которая дает задержка обратной связи.
2. Включение тех же формулировок, которые были получены.
3. Принятие во внимание отсутствие значимых невербальных сигналов.
4. Отсутствие тайны переписки.
5. Никаких.

**Вопрос 19. Что представляет собой процесс слушания?**

1. Выбор и концентрацию на конкретных стимулах из всего множества стимулов, достигающих наших органов чувств.
2. Направленное восприятие слуховых и зрительных стимулов и приписывания им значения.

**Вопрос 20. Основными этапами деловой беседы являются?**

1. Начало беседы.

2. Аргументирование выдвигаемых положений.
3. Информирование партнеров.
4. Принятие решения.
5. Подведение итогов.

**Вопрос 21. Высказывание «Плохой мир лучше, чем хорошая война» свойственно кому?**

1. Практику.
2. Собеседнику.
3. Мыслителю.

**Вопрос 22. Каков размер личной, или персональной зоны?**

1. 45-120 см.
2. 50-100 см.
3. 45-110 см.
4. 60-120 см.

**Вопрос 23. Какому национальному стилю ведения деловых переговоров принадлежит хороший настрой на переговоры, энергичность, внешнее проявление дружелюбия и открытость?**

1. Китайский стиль.
2. Французский стиль.
3. Английский стиль.

**Вопрос 24. Что входит в классификацию невербальных средств общения?**

- A) кинесика
- Б) патетика
- В) проксемика

**Вопрос 25. Просодические средства общения связаны с (со) ...**

- A) прикосновением
- Б) тембром голоса
- В) взглядом

**Вопрос 26. Противоречие между жестами и смыслом высказывания является свидетельством .**

- А) забывчивости
- Б) лжи
- В) враждебности

**Вопрос 27. Основная функция речевого этикета - ..**

- А) переход к внешней речи
- Б) снятие агрессии
- В) передача смысла высказывания

**Вопрос 28. К позитивным функциям конфликта относятся ...**

- А) получение новой информации об оппоненте
- Б) чрезмерное увлечение конфликтным взаимодействием в ущерб работе
- В) стимулирование к изменениям и развитию

**Вопрос 29.** Стиль поведения в конфликтной ситуации, при котором стороны пытаются урегулировать разногласия, идя на взаимные уступки, - это стиль ..

- А) конкуренции
- Б) сотрудничества
- В) компромисса
- Г) приспособления

**Вопрос 30.** Способность понимать и оценивать других людей зависит от:

- А) познавательных особенностей личности;
- Б) темперамента;
- В) характера;
- Г) эмоций.
- Д) все ответы верны

Преподаватель

\_\_\_\_\_ А.С. Цивенко

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

КОЛЛЕДЖ СЕВЕРОДОНЕЦКОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА (филиал)  
ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля»

Учебная дисциплина **ОГСЭ.05. Психология общения**

Специальность **23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей**

Форма обучения очная

Курс 2

### **БИЛЕТ № 3**

#### **Вопрос 1. Содержание общения:**

1. Передача от человека к человеку информации.
2. Восприятие партнерами по общению друг друга.
3. Ориентация в коммуникативной ситуации.
4. Взаимооценка партнерами по общению друг друга.
5. Взаимодействие партнеров друг с другом.

#### **Вопрос 2. Просодика-это:**

1. Динамические прикосновения в форме рукопожатия, похлопывания, поцелуя.
2. Название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голосового тона, тембр голоса, сила ударения.
3. Зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняемые выразительно-регулятивную функцию.

#### **Вопрос 3. Невербальное поведение личности:**

1. Создает образ партнера по общению.
2. Выражает взаимоотношения партнеров по общению. 3. Является индикатором актуальных психических состояний личности.
3. Выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального общения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного.
4. Выступает в качестве показателя статусных отношений.

#### **Вопрос 4. Итоговое восприятие информации:**

1. 80%
2. 70%
3. 30-40%
4. 10-20%.

#### **Вопрос 5. Из чего складывается речевая структура:**

1. Словарный запас.
2. Точная передача мысли посредством слова.
3. Просторечием.

4. Чистота речи.
5. Правильное произношение слов.

**Вопрос 6. Задачи, решаемые на начальном этапе беседы:**

1. Установление контакта с собеседником.
2. Создание благоприятной атмосферы для беседы.
3. Привлечение внимания к цели и темы разговора.
4. Пробуждение интереса собеседника.
5. Принятие решения.

**Вопрос 7. Вопросы внешнего диалога бывают:**

1. Информационными.
2. Зеркальными.
3. Эстафетными.
4. Риторическими.
5. Правильными.

**Вопрос 8. Выберите правильное поведение в конфликтной ситуации:**

1. Приспособление.
2. Компромисс.
3. Сотрудничество.
4. Игнорирование.
5. Уход.

**Вопрос 9. Наиболее распространенная форма общения в деловой переписке:**

1. Товарищ.
2. Уважаемый.
3. Гражданин.

**Вопрос 10. Виды общения?**

1. Вербальное
2. Рациональное.
3. Достоверное.
4. Невербальное
5. Косвенное.

**Вопрос 11. Какие элементы невербального общения можно выделить?**

1. Позы, жесты, мимика
2. Паралингвистика
3. Проксемика
4. Контакт глаз
5. Эмпатия.

**Вопрос 12. Какие жесты свидетельствуют об искренности и желание говорить откровенно?**

1. Раскрытие рук
2. Расстегивание пиджака

3. Закладывание рук за спину с обхватом запястья.
4. Расхаживание по комнате.
5. Закладывание рук за голову.

**Вопрос 13. Какие важные функции выполняет деловая беседа?**

1. Взаимное общение работников из одной деловой сферы
2. Совместный поиск, выдвижение и оперативная разработка рабочих идей и замыслов
3. Контроль и координация уже начатых деловых мероприятий
4. Поддержание деловых контактов и стимулирование деловой активности.
5. Выработка стратегии поведения в конфликтных ситуациях.

**Вопрос 14. Каковы функции языка в общении?**

1. Коммуникативная и познавательная
2. Аккумулятивная, конструктивная
3. Эмоциональная, контактоустанавливающая, этническая
4. Психологическая.
5. Реорганизационная.

**Вопрос 15. Барьеры восприятия и понимания?**

1. Эстетический
2. Социальный
3. Барьер отрицательных эмоций
4. Психологическая защита
5. Психологическая атака.

**Вопрос 16. Коммуникативная компетентность - это?**

1. Способность устанавливать необходимые контакты с другими людьми.
2. Способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми для лучшего взаимодействия.
3. Способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми.

**Вопрос 17. На какие группы можно распределить всех людей, с которыми мы входим в контакт?**

1. Знакомые.
2. Друзья.
3. Близкие люди.
4. Коллеги.

**Вопрос 18. Для чего мы используем язык?**

1. Чтобы определять, обозначать, характеризовать и ограничивать.
2. Для пробы на вкус.
3. Для обсуждения вещей, лежащих вне нашего непосредственного опыта;
4. Чтобы говорить о языке.

**Вопрос 19. Перечислите аспекты слушания:**

1. Сосредоточение.

2. Понимание.
3. Запоминание.
4. Оценка.
5. Взвешивание.

**Вопрос 20. На стадии начала беседы ставятся следующие задачи?**

1. Установить контакт с собеседником.
2. Создать благоприятную атмосферу для беседы.
3. Подготовить тему для обсуждения.
4. Определить степень важности беседы.
5. Привлечь внимание к теме разговора.
6. Пробудить интерес.

**Вопрос 21. Какие существуют основные группы вопросов?**

1. Конкретизирующие вопросы.
2. Закрытые вопросы.
3. Открытые вопросы.
4. Риторические вопросы.

**Вопрос 22. На какие группы можно разбить жесты?**

1. Жесты — иллюстраторы.
2. Жесты - регуляторы.
3. Жесты — эмблемы.
4. Жесты - адапторы.
5. Жесты — аффекторы.
6. Жесты — указатели.

**Вопрос 23. Для чего необходимо произнести вслух перед выступлением «Я знаю то, чего не знают слушатели. Я хочу им об этом рассказать!»?**

1. Для установления контакта с аудиторией.
2. Для снятия барьера страха.
3. Для устранения всех сомнений.

**Вопрос 24. Что не относится к невербальным средствам общения?**

- A) походка
- Б) пауза
- В) просьба

**Вопрос 25. Что не относится к такесическим средствам общения?**

- А) рукопожатия
- Б) похлопывание по плечу
- В) движения руками (жесты)

**Вопрос 26. Обсуждение с целью заключения соглашения по какому-либо вопросу как в рамках сотрудничества, так и в условиях конфликта - это ..**

- А) интервью
- Б) деловая беседа
- В) деловые переговоры

**Вопрос 27. Перед началом переговоров необходимо согласовать процедурные вопросы.**

К ним относятся:

- А) повестка дня
- Б) порядок принятия решений
- В) этапы ведения переговоров

**Вопрос 28. Конфликт, приводящий к негативным, часто разрушительным действиям - это конфликт ..**

- А) конструктивный
- Б) деструктивный
- В) объективный

**Вопрос 29. Стиль поведения в конфликтной ситуации, при котором стороны стремятся к одностороннему выигрышу, к победе - это стиль .**

- А) компромисса
- Б) конкуренции и соперничества
- В) сотрудничества
- Г) уклонения

**Вопрос 30. Барьеры в общении - это:**

- А) различия в особенностях личности;
- Б) препятствия на пути к психологическому контакту;
- В) неправильная речь;
- Г) незнание правил общения.

Преподаватель \_\_\_\_\_

А.С. Цивенко

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

КОЛЛЕДЖ СЕВЕРОДОНЕЦКОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА (филиал)  
ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля»

Учебная дисциплина **ОГСЭ.05. Психология общения**

Специальность **23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей**

Форма обучения очная

Курс 2

**БИЛЕТ № 4**

**Вопрос 1. Общение это-**

1. Взаимодействие людей, не имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности.
2. Взаимодействие людей, имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности.
3. Отношение к поступающей информации.

**Вопрос 2. Механизм общения включает в себя:**

1. Заражение.
2. Внушение.
3. Убеждение.
4. Принуждение.
5. Копирование.

**Вопрос 3. Невербальные средства общения:**

1. Кинесика.
2. Дистанция.
3. Такесика.
4. Проксемика.
5. Рукопожатие.

**Вопрос 4. Трактовка доминирующего рукопожатия:**

1. Рука снизу, ладонь развернута вверх.
2. Рука партнеров в одинаковом положении.
3. Рука сверху, ладонь развернута вниз.

**Вопрос 5. Вербальные средства общения являются:**

1. Коммуникативной стороной общения.
2. Интерактивной стороной общения.
3. Перспективной стороной общения.

**Вопрос 6. Ораторское искусство предполагает:**

1. Умение точно формулировать свои мысли.

2. Излагать их доступным для собеседника языком.
3. Ориентироваться в обществе на реакцию собеседника.

**Вопрос 7. Принципы поведения деловой беседы:**

1. Рациональность.
2. Метод прямого подхода.
3. Понимание.
4. Внимание.
5. Комплексность.

**Вопрос 8. Какие контакты необходимо установить оратору со слушателями во время публичных выступлений:**

1. Личностный.
2. Эмоциональный.
3. Аргументированный.
4. Познавательный.
5. Аудиторный.

**Вопрос 9. Как можно повлиять на партнера во время переговоров:**

1. Не садиться друг против друга, а использовать угловое расположение.
2. Не использовать угловое расположение, а садиться друг напротив друга.
3. Копировать жесты собеседника и принимать позу подражания.
4. Использовать способ привлечения внимания собеседника.
5. Использовать противоположные жесты и позу.

**Вопрос 10. Какими могут быть методы учителя направленные на организацию порядка и дисциплины в классе?**

1. Убеждение.
2. Требование.
3. Воззрение.
4. Запрос.
5. Внушение.

**Вопрос 11. Что является основными механизмами в познании человека?**

1. Идентификация
2. Эмпатия
3. Рефлексия
4. Инверсия.
5. Метонимия.

**Вопрос 12. Что включает в себя паралингвистика или просодика?**

1. Особенности произношения
2. Тембр голоса
3. Темп речи
4. Слова.
5. Паузы между словами.

**Вопрос 13. Что может послужить знаком того, что собеседник расстроен и**

**пытается взять себя в руки?**

1. Раскрытие рук.
2. Расстегивание пиджака.
3. Закладывание рук за спину с обхватом запястья
4. Расхаживание по комнате.
5. Закладывание рук за голову.

**Вопрос 14. Какие можно выделить правильные способы начать беседу?**

1. Метод снятия напряжения
2. Метод зацепки
3. Метод риторических вопросов.
4. Метод открытых вопросов.
5. Метод прямого подхода.

**Вопрос 15. В структуру речевого общения входят?**

1. Значение и смысл слов, фраз.
2. Речевые звуковые явления.
3. Выразительные качества голоса.
4. Замедление в ускорение речи.

**Вопрос 16. Причинами плохой коммуникации могут быть?**

1. Стереотипы.
2. Предвзятые представления.
3. Отсутствие взаимоуважения.
4. Плохие отношения между людьми.
5. Отсутствие внимания и интереса собеседника.

**Вопрос 17. Какие формы общения существуют?**

1. Межличностное.
2. Деловое.
3. Публичное выступление.
4. Общение через электронные средства.
5. Общение с друзьями и близкими.

**Вопрос 18. Какое отношение существует между языком и значением?**

1. Выбираем правильное слово.
2. Люди истолковывают вложенный в него смысл верно.
3. Перевод слов.

**Вопрос 19. Деловое общение можно условно разделить на:**

1. Прямое.
2. Косвенное.
3. Опосредованное.

**Вопрос 20. Какая формулировка высказывает явное и глубокое выражение?**

1. В данном случае вы совершенно не правы!
2. В данном случае вы возможно не правы!

3. Может быть, в данном высказывании вы и не правы?

**Вопрос 21. Высказывание «Тебе очень идет этот цвет» это?**

1. Лесть.
2. Комplимент.
3. Похвала.

**Вопрос 22. Каков размер социальной зоны?**

1. 100-300 см.
2. 120-400 см.
3. 110- 400 см.
4. 120-350 см.

**Вопрос 23. Предметом делового общения является ...**

- A) интерес
- B) конфликт
- B) дело

**Вопрос 24. Какие невербальные средства общения входят в группу кинетических?**

- A) мимика
- B) беседа
- B) визуальный контакт

**Вопрос 25. Похлопывание по плечу возможно при ...**

- A) моральной поддержке человека
- B) равенстве социального положения участников общения
- B) поддержке оптимальной близости между партнерами по общению
- Г) встрече с коллегами по работе

**Вопрос 26. К особенностям деловых переговоров относят ..**

- A) взаимозависимость участников переговоров
- B) разнородность интересов сторон
- B) обострение отношений с партнерами

**Вопрос 27. Успех переговоров определяет ...**

- A) знание предмета обсуждения
- B) владение техникой ведения переговоров
- B) умение перебивать собеседника

**Вопрос 28. Конфликт между рядовыми сотрудниками, не находящимися в подчинении друг к другу, - это ...**

- A) конфликт по горизонтали
- B) конфликт по вертикали
- B) конфликт смешанного типа

**Вопрос 29. Какие действия могут привести к нарастанию конфликта?**

- A) силовое давление

- Б) уговоры
- В) невмешательство

**Вопрос 30. Формула Лассуэлла включает:**

- А) источник информации и передатчик;
- Б) каналы связи;
- В) место назначения и приемник;
- Г) источник шума;
- Д) все ответы верны;
- Е) все ответы неверны.

Преподаватель

А.С. Цивенко

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

КОЛЛЕДЖ СЕВЕРОДОНЕЦКОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА (филиал)  
ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля»

Учебная дисциплина **ОГСЭ.05. Психология общения**

Специальность **23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей**

Форма обучения очная

Курс 2

### **БИЛЕТ № 5**

#### **Вопрос 1. Содержание общения:**

1. Передача от человека к человеку информации.
2. Восприятие партнерами по общению друг друга.
3. Ориентация в коммуникативной ситуации.
4. Взаимооценка партнерами по общению друг друга.
5. Взаимодействие партнеров друг с другом.

#### **Вопрос 2. Просодика-это:**

1. Динамические прикосновения в форме рукопожатия, похлопывания, поцелуя.
2. Название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голосового тона, тембр голоса, сила ударения.
3. Зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняемые выразительно-регулятивную функцию.

#### **Вопрос 3. Невербальное поведение личности:**

1. Создает образ партнера по общению.
2. Выражает взаимоотношения партнеров по общению. 3. Является индикатором актуальных психических состояний личности.
3. Выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального общения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного.
4. Выступает в качестве показателя статусных отношений.

#### **Вопрос 4. Итоговое восприятие информации:**

1. 80%
2. 70%
3. 30-40%
4. 10-20%.

#### **Вопрос 5. Из чего складывается речевая структура:**

1. Словарный запас.
2. Точная передача мысли посредством слова.
3. Просторечием.
4. Чистота речи.
5. Правильное произношение слов.

**Вопрос 6. Задачи, решаемые на начальном этапе беседы:**

1. Установление контакта с собеседником.
2. Создание благоприятной атмосферы для беседы.
3. Привлечение внимания к цели и темы разговора.
4. Пробуждение интереса собеседника.
5. Принятие решения.

**Вопрос 7. Вопросы внешнего диалога бывают:**

1. Информационными.
2. Зеркальными.
3. Эстафетными.
4. Риторическими.
5. Правильными.

**Вопрос 8. Выберите правильное поведение в конфликтной ситуации:**

1. Приспособление.
2. Компромисс.
3. Сотрудничество.
4. Игнорирование.
5. Уход.

**Вопрос 9. Наиболее распространенная форма общения в деловой переписке:**

1. Товарищ.
2. Уважаемый.
3. Гражданин.

**Вопрос 10. Виды общения?**

1. Вербальное
2. Рациональное.
3. Достоверное.
4. Невербальное
5. Косвенное.

**Вопрос 11. Какие элементы неверbalного общения можно выделить?**

1. Позы, жесты, мимика
2. Паралингвистика
3. Проксемика
4. Контакт глаз
5. Эмпатия.

**Вопрос 12. Какие жесты свидетельствуют об искренности и желание говорить откровенно?**

1. Раскрытие рук
2. Расстегивание пиджака
3. Закладывание рук за спину с обхватом запястий.
4. Расхаживание по комнате.
5. Закладывание рук за голову.

**Вопрос 13. Какие важные функции выполняет деловая беседа?**

1. Взаимное общение работников из одной деловой сферы
2. Совместный поиск, выдвижение и оперативная разработка рабочих идей и замыслов
3. Контроль и координация уже начатых деловых мероприятий
4. Поддержание деловых контактов и стимулирование деловой активности.
5. Выработка стратегии поведения в конфликтных ситуациях.

**Вопрос 14. Каковы функции языка в общении?**

1. Коммуникативная и познавательная
2. Аккумулятивная, конструктивная
3. Эмоциональная, контактоустанавливающая, этническая
4. Психологическая.
5. Реорганизационная.

**Вопрос 15. Барьеры восприятия и понимания?**

1. Эстетический
2. Социальный
3. Барьер отрицательных эмоций
4. Психологическая защита
5. Психологическая атака.

**Вопрос 16. Коммуникативная компетентность - это?**

1. Способность устанавливать необходимые контакты с другими людьми.
2. Способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми для лучшего взаимодействия.
3. Способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми.

**Вопрос 17. На какие группы можно распределить всех людей, с которыми мы входим в контакт?**

1. Знакомые.
2. Друзья.
3. Близкие люди.
4. Коллеги.

**Вопрос 18. Для чего мы используем язык?**

1. Чтобы определять, обозначать, характеризовать и ограничивать.
2. Для пробы на вкус.
3. Для обсуждения вещей, лежащих вне нашего непосредственного опыта;
4. Чтобы говорить о языке.

**Вопрос 19. Перечислите аспекты слушания:**

1. Сосредоточение.
2. Понимание.
3. Запоминание.
4. Оценка.
5. Взвешивание.

**Вопрос 20. На стадии начала беседы ставятся следующие задачи?**

1. Установить контакт с собеседником.
2. Создать благоприятную атмосферу для беседы.
3. Подготовить тему для обсуждения.
4. Определить степень важности беседы.
5. Привлечь внимание к теме разговора.
6. Пробудить интерес.

**Вопрос 21. Какие существуют основные группы вопросов?**

1. Конкретизирующие вопросы.
2. Закрытые вопросы.
3. Открытые вопросы.
4. Риторические вопросы.

**Вопрос 22. На какие группы можно разбить жесты?**

1. Жесты — иллюстраторы.
2. Жесты - регуляторы.
3. Жесты — эмблемы.
4. Жесты - адапторы.
5. Жесты — аффекторы.
6. Жесты — указатели.

**Вопрос 23. Для чего необходимо произнести вслух перед выступлением «Я знаю то, чего не знают слушатели. Я хочу им об этом рассказать!»?**

1. Для установления контакта с аудиторией.
2. Для снятия барьера страха.
3. Для устранения всех сомнений.

**Вопрос 24. Что не относится к неверbalным средствам общения?**

- А) походка
- Б) пауза
- В) просьба

**Вопрос 25 Что не относится к такесическим средствам общения?**

- А) рукопожатия
- Б) похлопывание по плечу
- В) движения руками (жесты)

**Вопрос 26. Обсуждение с целью заключения соглашения по какому-либо вопросу как в рамках сотрудничества, так и в условиях конфликта - это ..**

- А) интервью
- Б) деловая беседа
- В) деловые переговоры

**Вопрос 27. Перед началом переговоров необходимо согласовать процедурные вопросы.**

К ним относятся:

- А) повестка дня
- Б) порядок принятия решений
- В) этапы ведения переговоров

**Вопрос 28.** Конфликт, приводящий к негативным, часто разрушительным действиям - это конфликт ..

- А) конструктивный
- Б) деструктивный
- В) объективный

**Вопрос 29.** Стиль поведения в конфликтной ситуации, при котором стороны стремятся к одностороннему выигрышу, к победе - это стиль .

- А) компромисса
- Б) конкуренции и соперничества
- В) сотрудничества
- Г) уклонения

**Вопрос 30. Барьеры в общении - это:**

- А) различия в особенностях личности;
- Б) препятствия на пути к психологическому контакту;
- В) неправильная речь;
- Г) незнание правил общения.

Преподаватель

А.С. Цивенко