


**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Ставропольский государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации
кафедра дефектологии, русского языка и социальной работы**

СОГЛАСОВАНО

Руководитель направления
подготовки
39.03.02. Социальная работа
 /К.А.Бизукова/
« 29 » 05 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой дефектологии, русского
языка и социальной работы
 /Н.К.Маяцкая/
« 29 » 05 2025 г.

Фонд оценочных средств по дисциплине

Наименование дисциплины	«Психология общения в профессиональной деятельности»
Направление подготовки	39.03.02 Социальная работа
Направленность (профиль)	Социальная работа с лицами с ограниченными возможностями здоровья
Форма обучения	Очная/заочная
Год начала подготовки	2025

1. Перечень компетенций, формируемых дисциплиной (полностью или частично)

Коды и наименование компетенций	Наименование компетенций
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
УК-5	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах

2. Виды оценочных материалов и соответствие с формируемыми компетенциями

Наименование компетенций	Виды оценочных материалов	Количество заданий
УК-2	Задание закрытого типа на установление соответствия	5 с эталоном ответов
	Задание закрытого типа на установление последовательности	5 с эталоном ответов
	Задание открытого типа с развернутым ответом/ задача	5 с эталоном ответов
	Задания открытого типа с кратким ответом	5 с эталоном ответов
	Задание закрытого типа	30 с эталоном ответов
УК-3	Задание закрытого типа на установление соответствия	5 с эталоном ответов
	Задание закрытого типа на установление последовательности	5 с эталоном ответов
	Задание открытого типа с развернутым ответом/ задача	5 с эталоном ответов
	Задания открытого типа с кратким ответом	5 с эталоном ответов
	Задание закрытого типа	30 с эталоном ответов
Всего		100 заданий

1. Банк заданий по оценки уровня формирования компетенций

№ п/п	Индикатор компетенции	Задание	Верный вариант
1.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Аксиологический аспект профессионального общения предполагает:</p> <p>А) изучение общения как процесса обмена ценностями;</p> <p>В) изучение общения как вида личностной коммуникации;</p> <p>С) изучение общения как взаимодействия;</p> <p>Д) рассмотрение общения в качестве обмена деятельностью, способностью, умениями и навыками.</p>	А
2.	УК-2	<p>Продолжите предложение</p> <p>Частный случай общения, обусловленный задачами и условиями профессиональной деятельности – это _____</p>	профессиональное общение
3.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Процесс взаимодействия между людьми, в котором происходит обмен информацией, опытом, результатами деятельности:</p> <p>А) Симбиоз;</p> <p>В) Адаптация;</p> <p>С) Общение;</p> <p>Д) Взаимодействие.</p>	С
4.	УК-2	<p>Продолжите предложение</p> <p>Движения различных частей тела (кистей рук, ног, головы), которые сопровождают речь человека или имеют определённое значение (знак, символ). – это _____</p>	жесты

5.	УК-2	<p>Сопоставьте предложенные в таблице способы урегулирования конфликтов в сфере профессионального общения и их характеристику:</p> <table border="1" data-bbox="432 259 1195 1039"> <thead> <tr> <th></th> <th>Понятия</th> <th></th> <th>Трактовка</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>Капитуляция</td> <td>1</td> <td>стороны конфликта (две или более) обмениваются предложениями и идеями, чтобы найти взаимно приемлемое соглашение</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>Переговоры</td> <td>2</td> <td>одна сторона безоговорочно уступает победу другой</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>Вмешательство «третьей стороны»</td> <td>3</td> <td>согласие сторон на периодическое сотрудничество с посредником и рассмотрение его предложений</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>Доминирование</td> <td>4</td> <td>когда одна сторона пытается навязать другой свою волю физическими, психологическими, административными и др. средствами</td> </tr> </tbody> </table>		Понятия		Трактовка	A	Капитуляция	1	стороны конфликта (две или более) обмениваются предложениями и идеями, чтобы найти взаимно приемлемое соглашение	B	Переговоры	2	одна сторона безоговорочно уступает победу другой	C	Вмешательство «третьей стороны»	3	согласие сторон на периодическое сотрудничество с посредником и рассмотрение его предложений	D	Доминирование	4	когда одна сторона пытается навязать другой свою волю физическими, психологическими, административными и др. средствами	A-2 B-1 C-3 D-4
	Понятия		Трактовка																				
A	Капитуляция	1	стороны конфликта (две или более) обмениваются предложениями и идеями, чтобы найти взаимно приемлемое соглашение																				
B	Переговоры	2	одна сторона безоговорочно уступает победу другой																				
C	Вмешательство «третьей стороны»	3	согласие сторон на периодическое сотрудничество с посредником и рассмотрение его предложений																				
D	Доминирование	4	когда одна сторона пытается навязать другой свою волю физическими, психологическими, административными и др. средствами																				
6.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:</p> <p>A) Деловое общение; B) Неформальное общение; C) Конфиденциальное общение; D) Открытое общение.</p>	A																				
7.	УК-2	<p>Установите верную последовательность</p> <p>Расположите в верной последовательности этапы развития конфликта в сфере профессионального общения:</p> <p>A. эскалация B. завершение C. инцидент D. сбалансированное противодействие</p>	C, A, D, B																				
8.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>В профессиональном общении предметом общения является:</p> <p>A) Дело; B) Профессия; C) Процесс; D) Коммуникация.</p>	A																				

9.	УК-2	<p>Определите тип общения по нижеприведенному описанию:</p> <p>Направлено на донесение информации для руководства другими людьми в организации социального обслуживания и выполняет следующие функции: выдача информации (распоряжений), получение обратной связи от сотрудников относительно выданной информации, проверка выполненной работы (оценка).</p>	управленческое
10.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это ... общение.</p> <p>А) Примитивное; В) Открытое; С) Закрытое; D) Ролевое.</p>	В
11.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Функция общения, заключающаяся в обмене информацией в процессе общения:</p> <p>А. Интерактивная В. Перцептивная С. Коммуникативная D. Информативная.</p>	С
12.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Сторона процесса общения, которая предусматривает взаимодействие партнеров по общению:</p> <p>А. Интерактивная В. Перцептивная С. Коммуникативная D. Субъективная.</p>	А
13.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Передача эмоционального состояния человеку или группе, помимо собственно смыслового воздействия - это:</p> <p>А. Убеждение В. Психическое заражение С. Эмпатия D. Рефлексия.</p>	В
14.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Формально-ролевое общение предполагает:</p> <p>А. регламентированы и содержание, и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли</p>	А

		<p>В. люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях, общение закрытое</p> <p>С. формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника</p> <p>Д. когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен, - то активно вступают в контакт, если мешает - нет.</p>	
15.	УК-2	<p>Продолжите предложение</p> <p>Процесс восприятия, интерпретации и осмысления информации, поступающей из внешнего мира через органы чувств. – это _____</p>	перцепция
16.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Деловое общение:</p> <p>А. включено как частный момент в какую-либо совместную продуктивную деятельность людей и служит средством повышения качества этой деятельности</p> <p>В. не является самоцелью, но преследует какую-то иную цель, кроме получения удовлетворения от самого процесса общения</p> <p>С. предполагает целенаправленное воздействие одного участника на другого с достаточно четким представлением желаемого результата</p> <p>Д. общение, целью которого является формулирование определенного представления о собеседнике или получение от него какой-либо информации.</p>	А
17.	УК-2	<p>Продолжите предложение</p> <p>Различные способы передачи информации между людьми – это _____</p>	средства общения
18.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Консультативное общение в профессиональной деятельности:</p> <p>А. официально-деловое взаимодействие специалиста по социальной работе с представителями других организаций</p> <p>В. общение социального работника с целью оказания помощи клиенту</p> <p>С. «дружеские», доверительные отношения между клиентом и социальным работником</p> <p>Д. все ответы правильные.</p>	В

19.	УК-2	<p>Установите верную последовательность</p> <p>Установите последовательность фаз активного слушания:</p> <p>А. перефразирование; В. эмпатическое отражение чувств С. уточнение (вопросы) D. резюме (итоговое обобщение)</p>	С, А, В, D																				
20.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Перцептивная сторона общения включает в себя:</p> <p>А. Процесс установления эффективного взаимодействия В. Процесс формирования образа другого человека С. Процесс формирования представления D. Процесс установления контакта.</p>	В																				
21.	УК-2	<p>Сопоставьте функции общения и их характеристику:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Функции</th> <th></th> <th>Характеристика</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>А</td> <td>Информационно-коммуникативная</td> <td>1</td> <td>регуляция поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия</td> </tr> <tr> <td>В</td> <td>Регуляторно-коммуникативная (интерактивная)</td> <td>2</td> <td>заключается в обмене информацией или приеме-передаче информации между взаимодействующими индивидами</td> </tr> <tr> <td>С</td> <td>Аффективно-коммуникативная</td> <td>3</td> <td>связана с регуляцией эмоциональной сферы человека</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>Внутриличностная</td> <td>4</td> <td>реализуется в общении человека с самим собой через внутреннюю и внешнюю речь, построенную по типу диалога</td> </tr> </tbody> </table>		Функции		Характеристика	А	Информационно-коммуникативная	1	регуляция поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия	В	Регуляторно-коммуникативная (интерактивная)	2	заключается в обмене информацией или приеме-передаче информации между взаимодействующими индивидами	С	Аффективно-коммуникативная	3	связана с регуляцией эмоциональной сферы человека	D	Внутриличностная	4	реализуется в общении человека с самим собой через внутреннюю и внешнюю речь, построенную по типу диалога	А-2 В-1 С-3 D-4
	Функции		Характеристика																				
А	Информационно-коммуникативная	1	регуляция поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия																				
В	Регуляторно-коммуникативная (интерактивная)	2	заключается в обмене информацией или приеме-передаче информации между взаимодействующими индивидами																				
С	Аффективно-коммуникативная	3	связана с регуляцией эмоциональной сферы человека																				
D	Внутриличностная	4	реализуется в общении человека с самим собой через внутреннюю и внешнюю речь, построенную по типу диалога																				
22.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это барьеры:</p> <p>А. Смысловые В. Лингвистические С. Эмоциональные D. Языковые.</p>	А																				

23.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению - это:</p> <p>А. Рефлексия В. Эмпатия С. Стереотипизация D. Каузальная атрибуция.</p>	А
24.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Выберите ошибочную формулировку:</p> <p>А. Мимика является одним из средств экспрессивного проявления эмоций В. Поза - термин, служащий для обозначения изменчивого внешнего оформления положения человеческого тела и его частей С. Язык – система слов, выражений и правил их соединения в осмысленные высказывания, используемые для общения D. Идентификация предполагает постоянное слежение за объектом межличностного познания в различных пространственно-временных и социальных условиях, коррекцию формирующего образа воспринимаемого.</p>	D
25.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Жесты-аффекторы отражают:</p> <p>А. Эмоциональное состояние человека, его отношение к происходящему В. Физическое или душевное состояние человека С. Усиление ключевых моментов в речи говорящего D. Степень отношения к другому человеку в процессе общения.</p>	А

26.		<p>Сопоставьте виды общения и их характеристику:</p> <table border="1" data-bbox="432 188 1211 1184"> <thead> <tr> <th data-bbox="432 188 496 226"></th> <th data-bbox="496 188 762 226">Виды общения</th> <th data-bbox="762 188 810 226"></th> <th data-bbox="810 188 1211 226">Характеристика</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="432 226 496 338">А</td> <td data-bbox="496 226 762 338">Кондиционное</td> <td data-bbox="762 226 810 338">1</td> <td data-bbox="810 226 1211 338">совершенствует и обогащает собственную деятельность индивид</td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 338 496 595">В</td> <td data-bbox="496 338 762 595">Воспитательное</td> <td data-bbox="762 338 810 595">2</td> <td data-bbox="810 338 1211 595">общение, целью которого является формулирование определенного представления о собеседнике или получение от него какой-либо информации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 595 496 927">С</td> <td data-bbox="496 595 762 927">Диагностическое</td> <td data-bbox="762 595 810 927">3</td> <td data-bbox="810 595 1211 927">предполагает целенаправленное воздействие одного участника на другого с достаточно четким представлением желаемого результата (общение учителя и ученика)</td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 927 496 1184">D</td> <td data-bbox="496 927 762 1184">Деятельностное</td> <td data-bbox="762 927 810 1184">4</td> <td data-bbox="810 927 1211 1184">создает состояние готовности к научению, способствует индивидуальному интеллектуальному и личностному развитию человека.</td> </tr> </tbody> </table>		Виды общения		Характеристика	А	Кондиционное	1	совершенствует и обогащает собственную деятельность индивид	В	Воспитательное	2	общение, целью которого является формулирование определенного представления о собеседнике или получение от него какой-либо информации	С	Диагностическое	3	предполагает целенаправленное воздействие одного участника на другого с достаточно четким представлением желаемого результата (общение учителя и ученика)	D	Деятельностное	4	создает состояние готовности к научению, способствует индивидуальному интеллектуальному и личностному развитию человека.	<p>A-4 B-3 C-2 D-1</p>
	Виды общения		Характеристика																				
А	Кондиционное	1	совершенствует и обогащает собственную деятельность индивид																				
В	Воспитательное	2	общение, целью которого является формулирование определенного представления о собеседнике или получение от него какой-либо информации																				
С	Диагностическое	3	предполагает целенаправленное воздействие одного участника на другого с достаточно четким представлением желаемого результата (общение учителя и ученика)																				
D	Деятельностное	4	создает состояние готовности к научению, способствует индивидуальному интеллектуальному и личностному развитию человека.																				
27.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Проксемика изучает:</p> <p>А. Длительность процесса общения В. Пространственную и временную организацию процесса общения С. Средства общения D. Все ответы верны.</p>	B																				
28.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Что из перечисленного характеризует речь:</p> <p>А. Психологическая деятельность, которая проявляется как процесс общения с помощью слов В. Средство хранения и передачи информационного и социального опыта многих поколений С. Общение, направленное на передачу мыслей, выражение чувств и воли посредством языка D. Все ответы верны..</p>	C																				
29.	УК-2	Прочитайте текст и выберите правильный ответ	A																				

		<p>Препятствия на пути передачи информации в процессе профессионального общения – это:</p> <p>А. Коммуникативный барьер В. Помеха С. Конфликт D. Искажение процесса восприятия</p>	
30.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Автором теории трансактного анализа является:</p> <p>А. Берн Э. В. Маслоу А. С. Фрейд З. D. Выготский Л.С.</p>	A
31.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>К стратегиям поведения при взаимодействии в процессе общения не относится:</p> <p>А. Сотрудничество В. Компромисс С. Уступка D. Манипулирование</p>	D
32.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>К типам интерактивного взаимодействия в рамках процесса общения относятся:</p> <p>А. Кооперация и конкуренция В. Доминирование и подчинение С. Соперничество и подчинение D. Содружество и конфликтность</p>	A
33.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Как правило, со слов «Если я вас правильно понимаю...», начинается формулировка фразы в рамках техники:</p> <p>А. Перефразирования В. Логического объяснения С. Резюмирования D. Конгруэнтности</p>	A
34.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>К техникам активного слушания собеседника в процессе профессионального общения не относится техника:</p> <p>А. Перефразирования В. Уточнения С. Резюмирования D. Конгруэнтности</p>	D

35.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Отсутствие согласованности, противоречие между вербальным и невербальным сообщением называется:</p> <p>A. Конгруэнтностью B. Конфронтацией C. Инконгруэнтностью D. Диссоциацией</p>	С
36.	УК-2	<p>Продолжите предложение</p> <p>Сообщающая о психологическом слэде коммуникатора его личности, свойствах, склонностях и эмоциональном состоянии и помогающая обрисовать его отношение к себе и к другим и определить роль, которую он сам себе отводит как участник интеракции – это _____ информация</p>	индексальная
37.	УК-2	<p>Определите тип слушания в профессиональном общении по нижеприведенному описанию:</p> <p>Направлено на понимание эмоций и чувств собеседника в процессе профессионального взаимодействия, а не только словесного содержания. Некоторые особенности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Отражение специалистом по социальной работе эмоций собеседника фразами наподобие «Я понимаю, как это важно для вас». • Понимание подтекста и невербальных сигналов. • Поддержка и сочувствие. • Высокая степень эмоционального вовлечения. 	эмпатическое слушание
38.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Перефразирование как техника активного слушания собеседника в рамках профессионального общения по своей сути является:</p> <p>A. Оценочной обратной связью B. Негативной оценочной обратной связью C. Позитивной оценочной обратной связью D. Безоценочной обратной связью</p>	D

39.	УК-2	<p>Сопоставьте аспекты изучения общения с точки зрения различных подходов и их характеристику:</p> <table border="1" data-bbox="432 219 1241 1256"> <thead> <tr> <th data-bbox="432 219 496 367"></th> <th data-bbox="496 219 775 367">Аспекты изучения процесса общения</th> <th data-bbox="775 219 831 367"></th> <th data-bbox="831 219 1241 367">Характеристика</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="432 367 496 515">А</td> <td data-bbox="496 367 775 515">интеграционный</td> <td data-bbox="775 367 831 515">1</td> <td data-bbox="831 367 1241 515">общение анализируется как взаимодействие индивидов в процессе кооперации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 515 496 920">В</td> <td data-bbox="496 515 775 920">гносеологический</td> <td data-bbox="775 515 831 920">2</td> <td data-bbox="831 515 1241 920">выявляющий место и роль общения в процессе нормативного регулирования поведения индивидов, а также процесс передачи и закрепления норм в обыденном сознании, реального функционирования стереотипов поведения</td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 920 496 1144">С</td> <td data-bbox="496 920 775 1144">нормативный</td> <td data-bbox="775 920 831 1144">3</td> <td data-bbox="831 920 1241 1144">процесс общения рассматривается в качестве обмена деятельностью, способностью, умениями и навыками</td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 1144 496 1256">D</td> <td data-bbox="496 1144 775 1256">социально-практический</td> <td data-bbox="775 1144 831 1256">4</td> <td data-bbox="831 1144 1241 1256">человек выступает как субъект и объект социального познания</td> </tr> </tbody> </table>		Аспекты изучения процесса общения		Характеристика	А	интеграционный	1	общение анализируется как взаимодействие индивидов в процессе кооперации	В	гносеологический	2	выявляющий место и роль общения в процессе нормативного регулирования поведения индивидов, а также процесс передачи и закрепления норм в обыденном сознании, реального функционирования стереотипов поведения	С	нормативный	3	процесс общения рассматривается в качестве обмена деятельностью, способностью, умениями и навыками	D	социально-практический	4	человек выступает как субъект и объект социального познания	<p>A-1 B-4 C-2 D-3</p>
	Аспекты изучения процесса общения		Характеристика																				
А	интеграционный	1	общение анализируется как взаимодействие индивидов в процессе кооперации																				
В	гносеологический	2	выявляющий место и роль общения в процессе нормативного регулирования поведения индивидов, а также процесс передачи и закрепления норм в обыденном сознании, реального функционирования стереотипов поведения																				
С	нормативный	3	процесс общения рассматривается в качестве обмена деятельностью, способностью, умениями и навыками																				
D	социально-практический	4	человек выступает как субъект и объект социального познания																				
40.	УК-2	<p>Установите верную последовательность</p> <p>Расположите этапы организации деловой беседы согласно логике их последовательности:</p> <p>А. аргументирование В. передача информации С. принятие решения D. опровержение доводов</p>	<p>B, A, D, C</p>																				

41.	УК-2	<p>Определите механизм познания окружающих людей по нижеприведенным примерам:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Изменение стиля общения. Сотрудник может использовать фразы, которые часто говорит руководитель, партнер по общению - Копирование эмоций и реакций. Партнер по общению спокоен - и человек невольно становится сдержаннее, (начальник отдела в организации социального обслуживания тревожный - и его команда перенимает его стиль). - Желание выглядеть так же. Стиль одежды, интонации, жесты могут переходить от значимой фигуры. - Эмоциональная привязанность к группам. Успехи рабочего коллектива начинают восприниматься как личные, ее ценности – как собственные. 	механизм идентификации
42.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>К функциям социальной перцепции не относится:</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Познание себя B. Познание партнера по общению C. Организация совместной деятельности на основе взаимопонимания D. Проекция 	D
43.	УК-2	<p>Установите верную последовательность</p> <p>Определите верную последовательность в определении и противодействии манипулированию в процессе общения:</p> <ul style="list-style-type: none"> A. установление четких границ B. анализ ситуации, уточняющие вопросы C. не поддаваться на провокацию D. указать на манипуляцию или использовать антиманипулятивные техники 	B, C, A, D
44.	УК-2	<p>В профессиональном общении нередки случаи конфликтов. Считается, что каждого взаимодействующего можно отнести к конкретному типу конфликтной личности. Определите какому типу конфликтной личности принадлежат следующие характеристики:</p> <p>неустойчив в оценках и мнениях, обладает легкой внушаемостью, внутренне противоречив, непоследовательность поведения, недостаточно хорошо видит перспективу, зависит от мнения окружающих, не обладает достаточной силой воли, излишне стремится к компромиссу</p>	бесконфликтному

45.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Функция профессионального общения, заключающаяся в обмене информацией в процессе общения:</p> <p>А) Интерактивная; В) Перцептивная; С) Коммуникативная; D) Информативная.</p>	С																				
46.	УК-2	<p>Установите верную последовательность</p> <p>Установите последовательность этапов развития группы (по Такмену):</p> <p>А. формирование (ориентация); В. нормирование (выработка правил); С. конфликт (столкновение интересов); D. расставание/завершение.</p>	А, С, В, D																				
47.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Человек, направляющий информацию в общении:</p> <p>А. Реципиент В. Коммуникатор С. Проводник D. Коммуникант.</p>	В																				
48.	УК-2	<p>Сопоставьте предложенные в таблице элементы коммуникативного процесса и их сущность</p> <table border="1" data-bbox="432 1240 1230 1653"> <thead> <tr> <th></th> <th>Элементы</th> <th></th> <th>Сущность</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>А</td> <td>Коммуникатор</td> <td>1</td> <td>средства передачи информации</td> </tr> <tr> <td>В</td> <td>Реципиент</td> <td>2</td> <td>субъект, передающий информацию</td> </tr> <tr> <td>С</td> <td>Коммуникативное поле</td> <td>3</td> <td>ситуация в целом, о которой может быть передана информация</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>Каналы коммуникации</td> <td>4</td> <td>субъект, принимающий информацию и интерпретирующий ее</td> </tr> </tbody> </table>		Элементы		Сущность	А	Коммуникатор	1	средства передачи информации	В	Реципиент	2	субъект, передающий информацию	С	Коммуникативное поле	3	ситуация в целом, о которой может быть передана информация	D	Каналы коммуникации	4	субъект, принимающий информацию и интерпретирующий ее	А-1 В-4 С-3 D-4
	Элементы		Сущность																				
А	Коммуникатор	1	средства передачи информации																				
В	Реципиент	2	субъект, передающий информацию																				
С	Коммуникативное поле	3	ситуация в целом, о которой может быть передана информация																				
D	Каналы коммуникации	4	субъект, принимающий информацию и интерпретирующий ее																				
49.	УК-2	<p>Определите тип слушания в профессиональном общении согласно нижеприведенному описанию:</p> <p>Во время консультации клиента специалист по социальной работе молчал молчать, не вмешивался в речь клиента своими замечаниями, не задал вопросов, вел себя отстраненно, пассивно, безоценочно воспринимал информацию</p>	нерефлексивное																				
50.	УК-2	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>В профессиональном общении вопросы</p>	А																				

		<p>«кто?», «что?» носят характер:</p> <ul style="list-style-type: none">A. Фактологических вопросовB. Проекционных вопросовC. «Пустых» вопросов»D. Открытых вопросов	
--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

№ п/п	Индикатор компетенции	Задание	Верный вариант																				
1.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>По содержанию профессионального общения может быть:</p> <p>А) Материальным; В) Деловым; С) Адаптационным; D) Формальным.</p>	А																				
2.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:</p> <p>А) Деловое общение; В) Неформальное общение; С) Конфиденциальное общение; D) Открытое общение.</p>	А																				
3.	УК-3	<p>Сопоставьте виды общения и их характеристику</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Вид общения</th> <th></th> <th>Характеристика</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>А</td> <td>Мотивационное</td> <td>1</td> <td>обмен предметами и продуктами деятельности</td> </tr> <tr> <td>В</td> <td>Материальное</td> <td>2</td> <td>обмен знаниями</td> </tr> <tr> <td>С</td> <td>Когнитивное</td> <td>3</td> <td>когда регламентированы и содержание, и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>Формально-ролевое</td> <td>4</td> <td>обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями) имеет своим содержанием передачу друг другу определенных побуждений, установок или готовности к действиям в определенном направлении</td> </tr> </tbody> </table>		Вид общения		Характеристика	А	Мотивационное	1	обмен предметами и продуктами деятельности	В	Материальное	2	обмен знаниями	С	Когнитивное	3	когда регламентированы и содержание, и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли	D	Формально-ролевое	4	обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями) имеет своим содержанием передачу друг другу определенных побуждений, установок или готовности к действиям в определенном направлении	А-4 В-1 С-2 D-3
	Вид общения		Характеристика																				
А	Мотивационное	1	обмен предметами и продуктами деятельности																				
В	Материальное	2	обмен знаниями																				
С	Когнитивное	3	когда регламентированы и содержание, и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли																				
D	Формально-ролевое	4	обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями) имеет своим содержанием передачу друг другу определенных побуждений, установок или готовности к действиям в определенном направлении																				
4.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Сторона процесса общения, которая предусматривает восприятие партнеров по общению:</p> <p>А) Интерактивная; В) Перцептивная;</p>	В																				

		<p>С) Коммуникативная; D) Субъективная.</p>	
5.	УК-3	<p>Определите какой эффект восприятия срабатывает при нижеприведенных условиях?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Руководитель отдела в организации социального обслуживания, сам склонный к пассивности, обвиняет подчиненных в отсутствии инициативы. • Сотрудник, испытывающий скрытую агрессию, постоянно видит враждебность в коллегах при выполнении командной работы. • Разработчик социального проекта, который сам саботирует неинтересные задачи, обвиняет коллегу в лени, чтобы чувствовать себя «менее плохим». 	эффект проекции
6.	УК-3	<p>Продолжите предложение</p> <p>Целенаправленный, но логически обоснованный процесс побуждения человека принять определенные ценности, верования или отношения – это _____</p>	убеждение
7.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Если дистанция между общающимися составляет 1,2 до 3,5 м – это дистанция:</p> <p>А. Публичная B. Социальная C. Личная D. Интимная.</p>	В
8.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Что свойственно эффекту стереотипизации:</p> <p>А. Удовлетворенность людей друг другом на основе подобия или различия характерологических свойств, способностей, равенство интеллектуального потенциала</p> <p>В. Возникает при минимальной информированности об объекте восприятия, восприятие его в результате специфических установок воспринимающего направлено на обнаружение у объекта определенных качеств</p> <p>С. Возникает относительно групповой принадлежности человека, когда специфические характеристики данной группы рассматриваются как черты, присущие каждому её представителю</p>	С

		D. Возникает в условиях восприятия толпы.	
9.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Социально-ориентированное общение:</p> <p>A. реализует общественные отношения и имеет целью организовать социальное взаимодействие</p> <p>B. решение конкретных проблем, стоящих перед коллективом, организация коллективного взаимодействия</p> <p>C. общение одного человека с другим</p> <p>D. Нет правильного ответа.</p>	A
10.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>С позиций системного подхода в структуре межличностного восприятия принято рассматривать определенные компоненты социально-перцептивного процесса. Из ниже приведенного списка выберите лишний компонент:</p> <p>A. объект восприятия</p> <p>B. ситуация взаимодействия</p> <p>C. условия, в которых происходит общение</p> <p>D. самовосприятие.</p>	D
11.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Механизмы, влияющие на адекватность формирования представления о воспринимаемом человеке, называются:</p> <p>A. механизмы познания</p> <p>B. механизмы оценки</p> <p>C. механизмы сознания</p> <p>D. механизмы поведения.</p>	A
12.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Когда человек в процессе общения 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>A. Личностным</p> <p>B. Профессиональным</p> <p>C. Ролевым</p> <p>D. Социальным.</p>	C
13.	УК-3	Установите последовательность	D, A, C, B

		<p>Установите порядок этапов формирования первого впечатления:</p> <p>А. интерпретация невербальных сигналов; В. приписывание личностных качеств; С. мгновенная эмоциональная реакция; D. интеграция информации в общий образ</p>	
14.	УК-3	<p>Продолжите предложение</p> <p>Нормативно-одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию – это _____</p>	социальная роль
15.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Воспроизведение человеком образцов демонстрируемого поведения называется:</p> <p>А. Убеждение В. Внушение С. Заражение D. Подражание</p>	С
16.	УК-3	<p>Продолжите предложение</p> <p>Лингвистический барьер, появляющийся в тех случаях, когда логика рассуждения либо слишком сложна для восприятия, либо кажется неверной, противоречит привычной манере доказательства называется: _____</p>	логический
17.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу – это:</p> <p>А. Убеждение В. Внушение С. Заражение D. Подражание</p>	В
18.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Стратегия поведения в рамках взаимодействия, предполагающая жертву собственных целей ради достижения целей партнера (альтруизм):</p> <p>А. Сотрудничество В. Компромисс С. Уступка D. Избегание</p>	С

19.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>К личностным причинам конфликтов в процессе профессионального общения относятся:</p> <p>А. ошибки при проектировании структуры организации;</p> <p>В. значительные потери и искажения информации в процессе межличностной и межгрупповой коммуникации ;</p> <p>С. несбалансированное ролевое взаимодействие двух людей;</p> <p>Д. завышенный или заниженный уровень притязаний.</p>	D
20.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Форма восприятия одного человека другим, основанная на формировании устойчивого эмоционально положительного чувства к нему:</p> <p>А. Суггестия</p> <p>В. Аттракция</p> <p>С. Конформизм</p> <p>Д. Самоопределение</p>	B
21.	УК-3	<p>Установите верную последовательность</p> <p>Восстановите порядок этапов установления психологического контакта:</p> <p>А. взаимное оценивание;</p> <p>В. нахождение общих точек соприкосновения;</p> <p>С. снятие психологических барьеров;</p> <p>Д. инициация общения.</p>	D, A, C, B
22.	УК-3	<p>Продолжите предложение</p> <p>Диалог между двумя или более сторонами для разрешения разногласий, получения преимущества для отдельного человека или коллектива или выработки результатов для удовлетворения различных интересов – это _____</p>	переговоры
23.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Управление конфликтом в сфере профессионального общения предполагает следующие виды деятельности:</p> <p>А. прогнозирование, предупреждение и ограничение;</p>	B

		<p>В. прогнозирование, предупреждение, ограничение, завершение;</p> <p>С. прогнозирование, предупреждение, ограничение,</p> <p>Д. ни один вариант не подходит.</p>	
24.	УК-3	<p>Определите тип конфликта во взаимодействии людей по нижеперечисленным признакам:</p> <ul style="list-style-type: none"> – в конфликтующих группах усматривается разделение по этническому признаку – стороны ищут поддержки в этнически родственной или этнически дружественной среде – не являются ценностными и происходят вокруг тех или иных объектов и интересов групп 	этнический/ межэтнический
25.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>В профессиональном общении вопрос «как?» ориентирован на:</p> <p>А. получение фактологического ответа</p> <p>В. Человека, его внутренний мир</p> <p>С. Проекцию и прогноз</p> <p>Д. Получение нестандартного ответа</p>	В
26.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Какие из предложенных ниже вопросов не являются открытыми:</p> <p>А. «Как вы отнеслись к этому факту?»</p> <p>В. «Что вы думаете о происходящем?»</p> <p>С. «Каким образом можно решить эту проблему?»</p> <p>Д. «Сколько лет вашей дочери?»</p>	Д
27.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Стереотип восприятия в процессе профессионального общения, определяемый зависимостью оценки личности от внешней привлекательности человека («эффект красоты») называется:</p> <p>А. Социально-статусным</p> <p>В. Антропологическим</p> <p>С. Этнонациональным</p> <p>Д. Экспрессивно-эстетическим</p>	Д

28.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Затруднения в общении на перцептивном уровне проявляются как неумение:</p> <p>А. Выбрать адекватную форму сообщения</p> <p>В. Поддерживать контакт и выходить из него</p> <p>С. Вникать в процессы и состояния окружающих</p> <p>Д. Нет верного ответа.</p>	С
29.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Что будет являться существенным признаком внушения:</p> <p>А. Некритическое восприятие информации</p> <p>В. Недоверие к партнеру и воспринимаемой информации</p> <p>С. Критичность</p> <p>Д. Апперцепция</p>	А

30.	УК-3	<p>Сопоставьте предложенные в таблице виды коммуникативных барьеров и их характеристику:</p> <table border="1" data-bbox="523 226 1270 1585"> <thead> <tr> <th data-bbox="523 226 587 264"></th> <th data-bbox="587 226 855 264">Понятия</th> <th data-bbox="855 226 903 264"></th> <th data-bbox="903 226 1270 264">Трактовка</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="523 264 587 703">А</td> <td data-bbox="587 264 855 703">Технические</td> <td data-bbox="855 264 903 703">1</td> <td data-bbox="903 264 1270 703">создаются из-за отсутствия единого понимания ситуации общения, вызванной глубинными различиями в ценностных установках, жизненного опыта, присущих представителям той или иной социальной группы</td> </tr> <tr> <td data-bbox="523 703 587 999">В</td> <td data-bbox="587 703 855 999">Социально-культурные</td> <td data-bbox="855 703 903 999">2</td> <td data-bbox="903 703 1270 999">возникают вследствие индивидуальных психологических особенностей общающихся или в силу сложившихся между ними психологических отношений</td> </tr> <tr> <td data-bbox="523 999 587 1368">С</td> <td data-bbox="587 999 855 1368">Психологические</td> <td data-bbox="855 999 903 1368">3</td> <td data-bbox="903 999 1270 1368">связаны с появлением шумов (имеющих естественное происхождение) или созданием помех (имеющих искусственное происхождение) в коммуникационных каналах</td> </tr> <tr> <td data-bbox="523 1368 587 1585">D</td> <td data-bbox="587 1368 855 1585">Барьеры непонимания</td> <td data-bbox="855 1368 903 1585">4</td> <td data-bbox="903 1368 1270 1585">источник информации заслуживает доверия, авторитетен, однако информация «не доходит» (не слышим, не видим, не понимаем)</td> </tr> </tbody> </table>		Понятия		Трактовка	А	Технические	1	создаются из-за отсутствия единого понимания ситуации общения, вызванной глубинными различиями в ценностных установках, жизненного опыта, присущих представителям той или иной социальной группы	В	Социально-культурные	2	возникают вследствие индивидуальных психологических особенностей общающихся или в силу сложившихся между ними психологических отношений	С	Психологические	3	связаны с появлением шумов (имеющих естественное происхождение) или созданием помех (имеющих искусственное происхождение) в коммуникационных каналах	D	Барьеры непонимания	4	источник информации заслуживает доверия, авторитетен, однако информация «не доходит» (не слышим, не видим, не понимаем)	<p>A-3 B-1 C-2 D-4</p>
	Понятия		Трактовка																				
А	Технические	1	создаются из-за отсутствия единого понимания ситуации общения, вызванной глубинными различиями в ценностных установках, жизненного опыта, присущих представителям той или иной социальной группы																				
В	Социально-культурные	2	возникают вследствие индивидуальных психологических особенностей общающихся или в силу сложившихся между ними психологических отношений																				
С	Психологические	3	связаны с появлением шумов (имеющих естественное происхождение) или созданием помех (имеющих искусственное происхождение) в коммуникационных каналах																				
D	Барьеры непонимания	4	источник информации заслуживает доверия, авторитетен, однако информация «не доходит» (не слышим, не видим, не понимаем)																				
31.	УК-3	<p>Установите верную последовательность Определите последовательность фаз делового совещания:</p> <p>А. подведение итогов и принятие решений; В. вступление, постановка цели; С. обсуждение вопросов по повестке; D. организация пространства</p>	<p>B, C., D, A</p>																				
32.	УК-3	<p>Определите какой эффект срабатывает при нижеприведенных условиях?</p> <p>При восприятии людьми друг друга в</p>	<p>первичности</p>																				

		<p>профессиональном общении 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.</p>	
33.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Социальные роли не определяются такими факторами как:</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Социальный статус B. Пол C. Семейное положение D. Власть 	D
34.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Совокупность ситуативных ожиданий, предъявляемых к индивиду обществом, окружающими и им самим называется:</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Ролевым ожиданием B. Стереотипом C. Нормой D. Ценностью 	A

35.	УК-3	<p>Сопоставьте способы управления развитием конфликта в сфере профессионального общения и их характеристику:</p> <table border="1" data-bbox="523 259 1259 1377"> <thead> <tr> <th data-bbox="523 259 592 398"></th> <th data-bbox="592 259 810 398">Способы управления развитием конфликта</th> <th data-bbox="810 259 855 398"></th> <th data-bbox="855 259 1259 398">Характеристика</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="523 398 592 667">А</td> <td data-bbox="592 398 810 667">Переговоры</td> <td data-bbox="810 398 855 667">1</td> <td data-bbox="855 398 1259 667">обсуждение взаимоотношений сторон, имеющих воображаемый или реальный конфликт интересов, являются организованной и структурированной формой решения проблем</td> </tr> <tr> <td data-bbox="523 667 592 972">В</td> <td data-bbox="592 667 810 972">Избегание</td> <td data-bbox="810 667 855 972">2</td> <td data-bbox="855 667 1259 972">когда разногласия разрешены к большему или меньшему удовлетворению сторон либо вопросы сняты из-за недостатка интереса или способности выработать единое мнение, конфликт можно считать завершенным.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="523 972 592 1111">С</td> <td data-bbox="592 972 810 1111">Медиация</td> <td data-bbox="810 972 855 1111">3</td> <td data-bbox="855 972 1259 1111">включает участие нейтральной «третьей стороны», которая не имеет права принимать решения</td> </tr> <tr> <td data-bbox="523 1111 592 1377">D</td> <td data-bbox="592 1111 810 1377">Неформальная дискуссия и решение проблем</td> <td data-bbox="810 1111 855 1377">4</td> <td data-bbox="855 1111 1259 1377">субъекты не обсуждают конфликтные ситуации, потому что проблема кажется им не такой уж важной, или они чувствуют силы изменить ситуацию, или не верят, что изменения к лучшему возможны.</td> </tr> </tbody> </table>		Способы управления развитием конфликта		Характеристика	А	Переговоры	1	обсуждение взаимоотношений сторон, имеющих воображаемый или реальный конфликт интересов, являются организованной и структурированной формой решения проблем	В	Избегание	2	когда разногласия разрешены к большему или меньшему удовлетворению сторон либо вопросы сняты из-за недостатка интереса или способности выработать единое мнение, конфликт можно считать завершенным.	С	Медиация	3	включает участие нейтральной «третьей стороны», которая не имеет права принимать решения	D	Неформальная дискуссия и решение проблем	4	субъекты не обсуждают конфликтные ситуации, потому что проблема кажется им не такой уж важной, или они чувствуют силы изменить ситуацию, или не верят, что изменения к лучшему возможны.	A-1 B-4 C-3 D-2
	Способы управления развитием конфликта		Характеристика																				
А	Переговоры	1	обсуждение взаимоотношений сторон, имеющих воображаемый или реальный конфликт интересов, являются организованной и структурированной формой решения проблем																				
В	Избегание	2	когда разногласия разрешены к большему или меньшему удовлетворению сторон либо вопросы сняты из-за недостатка интереса или способности выработать единое мнение, конфликт можно считать завершенным.																				
С	Медиация	3	включает участие нейтральной «третьей стороны», которая не имеет права принимать решения																				
D	Неформальная дискуссия и решение проблем	4	субъекты не обсуждают конфликтные ситуации, потому что проблема кажется им не такой уж важной, или они чувствуют силы изменить ситуацию, или не верят, что изменения к лучшему возможны.																				
36.	УК-3	<p>Установите верную последовательность</p> <p>Расставьте в верной последовательности элементы схемы коммуникации:</p> <ul style="list-style-type: none"> А. коммуникатор В. реципиент С. канал передачи сообщения Д. кодирование информации 	A, D, C, B																				

37.	УК-3	<p>Сопоставьте предложенные в таблице формы делового общения и их характеристику:</p> <table border="1" data-bbox="523 226 1259 1003"> <thead> <tr> <th></th> <th>Форма</th> <th></th> <th>Характеристика</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>Деловая беседа</td> <td>1</td> <td>дискуссия с целью разрешения организационных задач, включающая в себя сбор и анализ информации, а также принятие решения</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>Деловое совещание</td> <td>2</td> <td>деловое общение с целью устранения противоречий между собеседниками и выработки общего решения</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>Деловые переговоры</td> <td>3</td> <td>непосредственное речевое воздействие выступающего на аудиторию</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>Публичное выступление</td> <td>4</td> <td>рассмотрение в течение более длительного периода времени каких-либо проблем, которые определены заранее</td> </tr> </tbody> </table>		Форма		Характеристика	A	Деловая беседа	1	дискуссия с целью разрешения организационных задач, включающая в себя сбор и анализ информации, а также принятие решения	B	Деловое совещание	2	деловое общение с целью устранения противоречий между собеседниками и выработки общего решения	C	Деловые переговоры	3	непосредственное речевое воздействие выступающего на аудиторию	D	Публичное выступление	4	рассмотрение в течение более длительного периода времени каких-либо проблем, которые определены заранее	A-4 B-1 C-2 D-3
	Форма		Характеристика																				
A	Деловая беседа	1	дискуссия с целью разрешения организационных задач, включающая в себя сбор и анализ информации, а также принятие решения																				
B	Деловое совещание	2	деловое общение с целью устранения противоречий между собеседниками и выработки общего решения																				
C	Деловые переговоры	3	непосредственное речевое воздействие выступающего на аудиторию																				
D	Публичное выступление	4	рассмотрение в течение более длительного периода времени каких-либо проблем, которые определены заранее																				
38.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Способ поведения, задаваемый обществом – это:</p> <p>A. Роль B. Норма C. Ценность D. Стереотип</p>	A																				
39.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Распространение любой деятельности или настроения в группе:</p> <p>A. Убеждение B. Внушение C. Заражение D. Подражание.</p>	C																				
40.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей (реализуется либо мотив кооперации, либо конкуренции) в рамках взаимодействия:</p> <p>A. Сотрудничество B. Компромисс C. Уступка D. Избегание</p>	A																				

41.	УК-3	<p>Установите верную последовательность</p> <p>Расставьте в верной последовательности этапы разрешения конфликта в сфере профессионального взаимодействия:</p> <p>А. поиск решений В. выявление проблем С. достижение соглашения D. анализ эффективности принятого решения</p>	В, А, С, D
42.	УК-3	<p>Продолжите предложение</p> <p>Процесс обмена информацией между людьми или группами людей с использованием различных способов передачи сообщений – это _____</p>	коммуникация
43.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>К видам информации в коммуникативном процессе относится:</p> <p>А. Когнитивная В. Индексальная С. Регулятивная D. Все ответы верны</p>	В
44.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Информация о том, как реципиент воспринимает коммуникатора, как оценивает его поведение и слова – это механизма:</p> <p>А. Каузальной атрибуции В. Проекции С. Обратной связи D. Идентификации</p>	С
45.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Стереотип восприятия в процессе профессионального общения, предполагающий восприятие партнера по общению в зависимости от оценки его личностных качеств, социального статуса называется:</p> <p>А. Социально-статусным В. Антропологическим С. Этнонациональным D. Социально-ролевым</p>	А

46.	УК-3	<p>Сопоставьте виды конфликтов и их характеристику</p> <table border="1" data-bbox="523 185 1270 1585"> <thead> <tr> <th data-bbox="523 185 576 226"></th> <th data-bbox="576 185 858 226">Вид конфликта</th> <th data-bbox="858 185 895 226"></th> <th data-bbox="895 185 1270 226">Характеристика</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="523 226 576 555">А</td> <td data-bbox="576 226 858 555">Межэтнический конфликт</td> <td data-bbox="858 226 895 555">1</td> <td data-bbox="895 226 1270 555">возникает из-за личной неприязни на основе несовпадения ценностей, норм, установок как при наличии, так и при отсутствии объективных причин конфликта</td> </tr> <tr> <td data-bbox="523 555 576 846">В</td> <td data-bbox="576 555 858 846">Межличностный конфликт</td> <td data-bbox="858 555 895 846">2</td> <td data-bbox="895 555 1270 846">противоречие, возникающее между работниками или коллективами организации в процессе их совместной профессиональной деятельности</td> </tr> <tr> <td data-bbox="523 846 576 1328">С</td> <td data-bbox="576 846 858 1328">Межгрупповой конфликт</td> <td data-bbox="858 846 895 1328">3</td> <td data-bbox="895 846 1270 1328">это форма гражданского противостояния на внутригосударственном или трансгосударственном уровне, при которой хотя бы одна из сторон организуется и действует по этническому признаку или от имени этнической общности</td> </tr> <tr> <td data-bbox="523 1328 576 1585">D</td> <td data-bbox="576 1328 858 1585">Организационный</td> <td data-bbox="858 1328 895 1585">4</td> <td data-bbox="895 1328 1270 1585">тип конфликта, в котором в качестве субъектов взаимодействия выступают не отдельные индивиды, а группы</td> </tr> </tbody> </table>		Вид конфликта		Характеристика	А	Межэтнический конфликт	1	возникает из-за личной неприязни на основе несовпадения ценностей, норм, установок как при наличии, так и при отсутствии объективных причин конфликта	В	Межличностный конфликт	2	противоречие, возникающее между работниками или коллективами организации в процессе их совместной профессиональной деятельности	С	Межгрупповой конфликт	3	это форма гражданского противостояния на внутригосударственном или трансгосударственном уровне, при которой хотя бы одна из сторон организуется и действует по этническому признаку или от имени этнической общности	D	Организационный	4	тип конфликта, в котором в качестве субъектов взаимодействия выступают не отдельные индивиды, а группы	<p>А-2 В-1 С-4 Д-3</p>
	Вид конфликта		Характеристика																				
А	Межэтнический конфликт	1	возникает из-за личной неприязни на основе несовпадения ценностей, норм, установок как при наличии, так и при отсутствии объективных причин конфликта																				
В	Межличностный конфликт	2	противоречие, возникающее между работниками или коллективами организации в процессе их совместной профессиональной деятельности																				
С	Межгрупповой конфликт	3	это форма гражданского противостояния на внутригосударственном или трансгосударственном уровне, при которой хотя бы одна из сторон организуется и действует по этническому признаку или от имени этнической общности																				
D	Организационный	4	тип конфликта, в котором в качестве субъектов взаимодействия выступают не отдельные индивиды, а группы																				
47.	УК-3	<p>Определите тип слушания в профессиональном общении согласно нижеприведенному описанию:</p> <p>Во время консультации клиента специалист по социальной работе внимательно слушал клиента, активно задавал вопросы, показывал свое эмоциональное участие, давал понять, что его основные мысли поняты и восприняты, проявлял готовность помочь</p>	<p>рефлексивное</p>																				

48.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Этно-национальные стереотипы в процессе общения проявляются:</p> <p>А. В том случае, если оценка человека опосредована его принадлежностью к той или иной расе, нации, этнической группе</p> <p>В. В зависимости от оценки личностных качеств человека, от его социального статуса</p> <p>С. Зависимостью оценки личности от внешних особенностей (экспрессивные особенности, особенное речи, мимики, пантомимики и т. п.)</p> <p>Д. В том случае, если оценка внутренних, психологических качеств человека, оценка его личности зависит от его антропологических признаков, другими словами, от особенностей физического облика</p>	А
49.	УК-3	<p>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</p> <p>Упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуаций - это:</p> <p>А. Предвзятые представления</p> <p>В. Стереотипы</p> <p>С. Барьеры общения</p> <p>Д. Все ответы верны.</p>	В
50.	УК-3	<p>Определите тип общения по следующему описанию:</p> <p>Процесс общения создает состояние готовности к научению, способствует индивидуальному интеллектуальному и личностному развитию человека</p>	кондиционное

Разработана:
доцент кафедры дефектологии,
русского языка и социальной работы



И.А. Колесникова