

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Воронежский государственный технический университет»

Утверждаю:

Зав. кафедрой «философии, социологии и истории»

Перевозчикова Л.С.

«31 » октября 2025 г.

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

«Психология социального взаимодействия»

для всех специальностей подготовки специалистов
всех форм обучения

Год начала подготовки: 2026

Разработчик



Л.В. Коваль

Процесс изучения дисциплины «Психология социального взаимодействия» направлен на формирование у обучающихся следующей компетенции:

УК-3 - Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели.

Перечень планируемых результатов обучения и показателей оценивания сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

№ п/п	Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции	Тип ОМ	Показатели оценивания
1	УК-3	<p>знать</p> <p><i>особенности социального развития и поведения личности, ключевые свойства личности, обуславливающие успех руководства, содержание понятий социального статуса и социальной роли, виды ролевых конфликтов в управленческих процессах;</i></p> <p><i>общие психологические закономерности общения и взаимодействия людей, специфику делового и управленческого общения;</i></p> <p><i>психологические процессы, протекающие в малых и больших группах, основные формы власти (руководства) в коллективе и стили лидерства в малых социальных группах</i></p>	Вопросы (тест) к зачету	Полнота знаний
		<p>уметь</p> <p><i>использовать результаты анализа социально-психологических явлений, возникающих в результате взаимодействия личности и личности, личности и группы, группы и группы, для организации и руководства работой команды, повышения эффективности профессиональной и иной деятельности</i></p>	Стандартные задания	Наличие умений
		<p>владеть</p> <p><i>социально-психологическими технологиями взаимодействия и воздействия в малой социальной группе, эффективными стратегиями организации деятельности и межличностного общения</i></p>	Прикладные задания	Наличие навыков

ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, КРИТЕРИЕВ И ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА ЭТАПЕ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Показатели оценивания компетенций		Шкала и критерии оценки уровня сформированности компетенции		
Неудовлетворительный		Минимально допустимый (пороговый)	Средний	Высокий
Полнота знаний	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки. В тесте менее 70 % правильных ответов	Минимально допустимый уровень знаний. Допущены не грубые ошибки. Выполнение теста 70-80%.	Уровень знаний в объёме, соответствующем программе подготовки. Допущены некоторые погрешности. Выполнение теста на 80- 90%.	Уровень знаний в объёме, соответствующем программе подготовки. Выполнение теста на 90-100%.
Наличие умений	При выполнении стандартных заданий не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продемонстрированы основные умения. Выполнены типовые задания с не грубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме (отсутствуют пояснения, неполные выводы)	Продемонстрированы все основные умения. Выполнены все основные задания с некоторыми погрешностями. Выполнены все задания в полном объёме, но некоторые с недочетами.	Продемонстрированы все основные умения. Выполнены все задания без ошибок и погрешностей. Задания выполнены в полном объеме без недочетов.
Наличие навыков (владение опытом)	При выполнении прикладных заданий не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для выполнения прикладных заданий с некоторыми недочетами.	Продемонстрированы базовые навыки при выполнении прикладных заданий с некоторыми недочетами.	Продемонстрированы все основные навыки. Выполнены все основные и дополнительные задания без ошибок и погрешностей. Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач.
Характеристика сформированности компетенции	Компетенция в полной мере не сформирована. Имеющихся знаний, умений, навыков недостаточно для решения практических (профессиональных) задач. Требуется повторное обучение.	Сформированность компетенции соответствует минимальным требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков в целом достаточно для решения практических (профессиональных) задач, но требуется дополнительная практика по большинству профессиональных задач.	Сформированность компетенций в целом соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в целом достаточно для решения стандартных профессиональных задач.	Сформированность компетенции полностью соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в полной мере достаточно для решения сложных профессиональных задач.

ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Вопросы (тестовые задания) для оценки результатов обучения, характеризующих сформированность компетенций

УК 3 – способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	
1	<p>Какие задачи выполняет социальная психология?</p> <p>Ответ. Задачи социальной психологии могут быть разделены на фундаментальные и прикладные. Фундаментальные задачи связаны с дальнейшим развитием теорий и концепций по мере накопления новых данных, осмыслением и уточнением имеющихся теоретических подходов в новых социально-экономических условиях, изучением новых социально-психологических явлений в условиях развития науки и техники, информатизации, цифровизации, расширения и углубления воздействия средств массовой информации и т. п. Прикладные задачи социальной психологии направлены на обслуживание практической деятельности специалистов в составе группы. Изучаются оптимизация групповой деятельности, формирование социально-психологического климата, ценностно-ориентационного единства, снижение конформности, повышение эффективности обмена информацией и принятия решений и т. п.</p>
2	<p>Укажите, что изучает такая отрасль социальной психологии, как психология масс.</p> <p>Ответ. Психология масс - отрасль социальной психологии, изучающая особенности поведения людей в толпе, в условиях паники и страха, психологические особенности функционирования слухов и мифов, массовых коммуникационных процессов, рекламы и др.</p>
3	<p>Охарактеризуйте связь социальной психологии с педагогическими науками.</p> <p>Ответ. Для того чтобы продуктивно развиваться, социальная психология должна поддерживать закономерные и прочные связи с другими науками, в том числе и с педагогическими науками. Педагогические науки представляют социальной психологии информацию об основных направлениях обучения и воспитания людей, позволяющую ей выработать рекомендации по социально-психологическому обеспечению этих процессов. С другой стороны, знание закономерностей функционирования социально-психологических особенностей людей служит теоретическим обоснованием для выработки наиболее эффективных методов их обучения и воспитания.</p>
4	<p>Напишите, что такое референтометрия как метод исследования.</p> <p>Ответ. Референтометрия – метод измерения оценочных отношений членов группы, выраженных в модальностях «авторитетность – неавторитетность». Референтометрия включает процедуры: 1. с помощью опросного листа выявляются позиции, мнения, оценки каждого члена группы по поводу значимого объекта, события, человека (конфликт в группе; поступок А; отношение к современной моде...); 2. через несколько дней, проводится индивидуальны (конфиденциальный) опрос членов группы: «С чьей точкой зрения по поводу того или иного события (человека, объекта) Вы хотели бы ознакомиться?»; 3. составляется референтометрическая таблица, которая идентична в исполнении социометрической матрице.</p>
5	<p>Охарактеризуйте включенное и внешнее наблюдение.</p>

	<p>Ответ. Включенное наблюдение — метод исследования, позволяющий исследователю реально участвовать в жизни и деятельности изучаемого объекта (группы, коллектива). Он позволяет более глубоко проникнуть во внутригрупповые процессы, но в то же время делает наблюдение более субъективным, пристрастным. Внешнее наблюдение — метод исследования, заключающийся в осуществлении подчиненного исследовательской программе целенаправленного и систематического восприятия поведения объекта(ов) с целью его последующего анализа и объяснения. В социальной психологии объектами внешнего наблюдения являются социальные субъекты и процесс их взаимодействия.</p>
6	<p>Как Вы понимаете, что такое социально-психологический тренинг?</p> <p>Ответ. Социально-психологический тренинг – это психологическое воздействие, основанное на активных методах групповой работы; форма специально организованного общения, в ходе которого решаются вопросы развития личности, формирования коммуникативных навыков, оказания психологической помощи и поддержки, позволяющие снимать стереотипы и решать личностные проблемы участников</p>
7	<p>В чем сущность социогенетического подхода к пониманию особенностей и происхождения личности?</p> <p>Ответ. Особенности и происхождение личности обусловлены структурой общества, способами социализации и взаимоотношениями с окружающими людьми, т.е. они определяются социальными факторами. Примером данного подхода могут служить следующие теории. Теория социализации, согласно которой человек, рождаясь биологической особью, становится личностью лишь благодаря воздействию социальных условий жизни. Теория научения (бихевиоризм) рассматривает жизнь личности как результат научения, совокупность поведенческих реакций, усвоения суммы знаний. Ролевая теория личности, где личность рассматривается как функция от множества социальных ролей, которые присущи любому индивиду общества</p>
8	<p>Какие компоненты в структуре личности выделяет З. Фрейд?</p> <p>Ответ. З. Фрейд представлял структуру личности в виде трехкомпонентной модели. 1. Ид (Оно) - источник энергии для всей личности, имеет биологическую природу. Ид - хранитель всех врожденных инстинктов (влечений) человека, главные из которых - сексуальный инстинкт и инстинкт разрушения. «Оно» основано на принципе удовольствия. 2. Эго (Я) - часть личности, которая находится в контакте с реальностью. «Я» подчиняется принципу реальности, цель которого — сохранение целостности организма. «Я» локализуется на сознательном уровне психики. 3. Супер-эго (Сверх-Я) служит хранилищем морали, норм поведения, является судьей, цензором деятельности и мышления. Место локализации Супер-эго может быть различным в зависимости от того, насколько осознаваемо его содержание (и в сознании, и в бессознательном). Основные противоречия происходят между «Сверх-Я» и «Оно», которые разрешает и регулирует «Я». Если оно не может их разрешить, возникает внутриличностный конфликт.</p>
9	<p>Как Вы понимаете, что такое самооценка? Какие бывают виды самооценки по реалистичности?</p> <p>Ответ. Самооценка – это оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей. По реалистичности самооценка бывает адекватная и неадекватная (завышенная и заниженная). Адекватная самооценка - реалистичная оценка человеком</p>

	самого себя, своих способностей, нравственных качеств и поступков. Адекватная самооценка позволяет субъекту отнестись к себе критически, правильно соотнести свои силы с задачами разной трудности и с требованиями окружающих. Неадекватная самооценка бывает заниженной или завышенной и проявляется соответственно в недооценке или переоценке себя и своих возможностей.
10	Как Вы понимаете, что такое проекция как механизм психологической защиты? Ответ. Проекция — бессознательный перенос на другое лицо собственных чувств, желаний и влечений, в которых человек не хочет себе сознаться, понимая их социальную неприемлемость.
11	Как Вы понимаете, что такое сублимация? Ответ. Сублимация – это процесс, посредством которого энергия, первоначально направляемая на сексуальные или агрессивные цели, перенаправляется на новые цели, часто имеющие художественный, интеллектуальный или культурный характер.
12	Какие компоненты в структуре личности выделяет Э. Берн? Ответ. Согласно теории Э.Берна структура личности состоит из трех частей, которые называют «Я-состояниями» («эго-состояниями»). Эти «эго-состояния» обозначаются как «Родитель», «Взрослый» и «Ребенок». Каждый человек пребывает по очереди во всех трех «эго-состояниях», что проявляется в разных, часто противоречивых, наборах поведенческих реакций.
13	Как Вы понимаете, чем социализация отличается от асоциализации? Ответ. Понятие «социализация» означает сопричастность, соединение с обществом, в то время как приставка «а» в понятии «асоциализация» означает антиобщественный характер такой связи, как бы социализацию личности с противоположным знаком. Если сущность процесса социализации в общем и целом сводится к усвоению личностью социальных норм, ценностей, ролей, одобряемых обществом и направленных на его стабилизацию и нормальное функционирование, то термин «асоциализация» означает процесс усвоения личностью антиобщественных, антисоциальных норм, ценностей, негативных ролей, установок, стереотипов поведения, которые объективно приводят к деформации общественных связей, к дестабилизации общества.
14	Что такое дотрудовая, трудовая, послетрудовая стадии социализации? Ответ. Дотрудовая стадия социализации — стадия, охватывающая весь период жизни человека до начала трудовой деятельности. Трудовая стадия социализации — стадия, охватывающая период профессиональной деятельности человека. Послетрудовая стадия социализации — стадия, охватывающая период, начинающийся после окончания профессиональной деятельности и заканчивающийся глубокой старостью.
15	Как Вы понимаете, что такое ресоциализация? Ответ. Ресоциализация — процесс социального переучивания, обусловленный включением личности в новые для нее социальные условия. Ресоциализация охватывает многие виды деятельности – от занятий по исправлению навыков чтения до профессиональной переподготовки рабочих.
16	Что в психологии обозначает понятие «экспектации»? Ответ. Экспектации – требования, выступающие в форме ожиданий окружающих, относительно норм исполнения индивидом социальных ролей. Ожидания могут быть зафиксированы в определенных институционализированных социальных нормах: юридиче-

	ских документах, инструкциях, положениях, уставах и т. д., а могут носить характер обычаев, нравов, и в том и в другом случае они определяются статусом.
17	<p>Л.И. Уманский выделяет шесть типов (ролей) лидера. А именно: лидера-организатора, лидера-инициатора, лидера-генератора эмоционального настроения, лидера-эрудита, лидера-эталона, лидера-мастера. Какие функции осуществляет лидер, исполняя указанные социальные роли?</p> <p>Ответ. Лидер-организатор осуществляет групповую интеграцию; лидер-инициатор главенствует при решении проблем, выдвигает идеи; лидер-генератор эмоционального настроения формирует настроение группы; лидер-эрудит обладает обширными знаниями, оказывает интеллектуальное влияние на группу; лидер-эталон является центром эмоционального притяжения, служит моральным и нравственным примером для остальных членов группы; лидер-мастер, умелец выступает как специалист в каком-либо виде деятельности.</p>
18	<p>Что такое социальная перцепция?</p> <p>Ответ. Социальная перцепция – это целостное восприятие социальных объектов, под которыми обычно понимаются другие люди и социальные группы. В качестве субъекта и объекта социальной перцепции могут выступать не только отдельные личности, но и целые группы людей.</p>
19	<p>Как Вы понимаете, что такое общение?</p> <p>Ответ. Общение – это многоплановый и многоуровневый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности.</p>
20	<p>Назовите виды общения по содержанию:</p> <p>Ответ. 1) материальное — обмен предметами и продуктами деятельности, которые, служат средством удовлетворения их актуальных потребностей; 2) когнитивное — передача информации, расширяющей кругозор, совершенствующей и развивающей способности; 3) кондиционное — обмен психическими или физиологическими состояниями, оказание влияния друг на друга, рассчитанное на то, чтобы привести человека в определенное физическое или психическое состояние; 4) деятельностное — обмен действиями, операциями, умениями, навыками; 5) мотивационное общение состоит в передаче друг другу определенных побуждений, установок или готовности к действиям в определенном направлении.</p>
21	<p>Как Вы понимаете, что такое деловое общение?</p> <p>Ответ. Деловое общение – это процесс речевого взаимодействия людей, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом с целью достижения определенного результата.</p>
22	<p>Что такое фундаментальная ошибка каузальной атрибуции?</p> <p>Ответ. Фундаментальная ошибка каузальной атрибуции — понятие в социальной психологии, обозначающее переоценку личностных и недооценку обстоятельственных причин при интерпретации поведения человека.</p>
23	<p>Объясните, что такое эффект «ореола».</p> <p>Ответ. Эффект «ореола» - это эффект восприятия, состоящий в распространении первоначально сформировавшегося представления о человеке на все его последующие действия и поступки; это влияние общего впечатления о человеке на суждение о его каких-либо частных особенностях. Наиболее явно этот эффект проявляется тогда, когда</p>

	воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия, а также когда суждения касаются моральных качеств. В первую очередь «ореол» создают факторы внешней привлекательности, превосходства, хорошего отношения к нам.
24	Объясните, что такое эффект «проекции». Ответ. Эффект проекции – проявляется в приписывании приятному собеседнику своих достоинств, а неприятному – своих недостатков. Классический пример проекции: начальника, не обладающего способностью к систематизации, организованности, будут раздражать в подчиненных эти же качества.
25	Объясните, что такое эффект «превосходства». Ответ. Эффект превосходства – это эффект восприятия, который проявляется в том, что люди склонны систематически переоценивать различные психологические качества тех людей, которые превосходят их по какому-то существенному для них параметру. Важно отметить, что превосходство фиксируется по какому-то одному параметру, а переоценка происходит по многим параметрам.
26	Охарактеризуйте прием формирования аттракции «имя собственное». Ответ. Прием основан на произнесении вслух имени (или имени-отчества) человека, с которым предстоит общаться. Это не только вежливость. Звук собственного имени вызывает у человека не всегда осознаваемое им чувство приятного. Имя и личность неразделимы. Когда к человеку обращаются, не называя его по имени, - это «обезличенное» обращение. В этом случае говорящего интересует человек не как личность, а лишь как носитель определенных служебных или иных функций. Когда же к человеку обращаются и при этом произносят его имя (а имя - символ личности), таким образом, вольно или невольно показывают внимание к его личности.
27	Как Вы понимаете, что такое самоподача в общении? Ответ. Самоподача в общении - это возможность активно влиять на восприятие партнера. По существу, самоподача состоит в управлении вниманием. Каждый может управлять вниманием партнера — надеть яркую одежду, что-то подчеркнуть в своем поведении, а что-то затенить и, таким образом, создать своеобразную иерархию признаков своего образа. Управление вниманием может производиться невольно и неосознанно.
28	Охарактеризуйте структуру коммуникативного акта. Ответ. В структуре коммуникативного акта выделяют: 1) субъекты передачи и приема информации, которые поочередно выступают ее коммуникатором и реципиентом; 2) процесс кодирования информации, т. е. словесное и несловесное оформление мыслей коммуникатором; 3) передачу информации коммуникатором с помощью словесных (вербальных) и несловесных (невербальных) средств; 4) получение информации реципиентом, ее декодирование, осмысление, уточнение и дополнение; 5) кодирование ответной информации реципиентом, ставшим коммуникатором; 6) передачу информации реципиентом, ставшим коммуникатором, с помощью словесных (вербальных) и несловесных (невербальных) средств; 7) получение обратной информации и ее декодирование коммуникатором, ставшим реципиентом.
29	Как Вы понимаете, что такое вербальная и невербальная коммуникация? Ответ. Вербальная коммуникация -это процесс обмена информацией и эмоционального взаимодействия между людьми или группами при помощи речевых инструментов. Осо-

	бенность вербальной коммуникации в том, что она свойственна только людям. Для ее осуществления нужно овладеть языком. Невербальная коммуникация – это взаимодействие между людьми с помощью неречевых средств, обмен невербальными посланиями и их интерпретация в данной ситуации.
30	Укажите, что изучает наука «кинесика». <p>Ответ. Кинесика – наука, которая изучает систему экспрессивно-выразительного движения лица и тела (мимика и пантомимика) и движения глаз (визуальный контакт).</p>
31	Охарактеризуйте три типа взгляда: деловой, социальный и интимный взгляд. <p>Ответ. Деловой взгляд: ведя переговоры, представьте, что на лбу вашего собеседника находится треугольник. Направив свой взгляд на этот треугольник, вы создаете серьезную атмосферу, и другой человек чувствует, что вы настроены по-деловому. При условии, что ваш взгляд не опускается ниже глаз другого человека, вы сможете контролировать ход беседы. Социальный взгляд: если ваш взгляд опускается ниже уровня глаз другого человека, создается атмосфера социального общения. Эксперименты по исследованию особенностей взгляда показали, что во время повседневного общения глаза смотрят на символический треугольник на лице человека, в данном случае расположенный на линии глаз и области рта. Интимным взгляд становится тогда, когда глаза опущены ниже уровня рта, от подбородка до уровня узла галстука. Нередко мужчины и женщины при помощи этого взгляда показывают свою заинтересованность к человеку. Взгляд искоса используется для передачи интереса или враждебности. Если он сопровождается слегка поднятыми бровями или улыбкой, то это означает заинтересованность. Если взгляд дополняется опущенными вниз бровями, нахмуренным лбом или опущенными уголками рта, он означает враждебное или критическое отношение.</p>
32	Что такое коммуникативный барьер? <p>Ответ. Коммуникативные барьеры — это психологические препятствия на пути адекватной передачи, восприятия и понимания информации партнерами по общению. Можно говорить о существовании барьеров понимания, барьеров социальнокультурного различия и барьеров отношения.</p>
33	Назовите отличительные особенности убеждения как способа воздействия в процессе общения. <p>Ответ. Отличительные особенности убеждения: 1) убеждение ориентировано на формирование сознательной деятельности убеждаемого; 2) при убеждении, принимающий информацию, делает выводы самостоятельно; 3) убеждение представляет собой преимущественно интеллектуальное воздействие.</p>
34	Назовите отличительные особенности внушения как способа воздействия в процессе общения. <p>Ответ. Отличительные особенности внушения: 1) внушающий (суггестор) сам не находится в том же эмоциональном состоянии, что и внушаемый (суггерент); 2) внушение — это персонифицированное эмоционально-волевое воздействие; 3) внушение носит вербальный характер и не нуждается в доказательстве и логике.</p>
35	В каком случае целесообразно использовать убеждающий метод передачи управленческого распоряжения? <p>Ответ. Убеждающий метод передачи управленческого распоряжения применяется при воз-</p>

	<p>никновении у подчиненного определенных психологических барьеров (несогласие, недоверие). При использовании этого метода руководитель должен опираться на бесспорные факты и опыт совместной деятельности, подчеркнуть способностей подчиненного.</p>
36	<p>Как Вы понимаете, что такое активное и пассивное слушание</p> <p>Ответ. Активное слушание — вид слушания, характеризующийся вниманием к речи другого человека и вмешательством в разговор в форме: уточнения слов говорящего собеседника («Что из этого следует?», «Что вы хотите этим сказать?», «Тогда объясните это более подробно»), перефразирования («Вы думаете, что...», «Как я понял вас, вы хотите сказать, что...»), резюмирования («Итак...», «Если подвести итог сказанному вами, то...», «Насколько я понял, ваша основная идея заключается в том, что...»). Пассивное слушание — вид слушания, характеризующийся вниманием к речи другого человека и невмешательством в разговор (за исключением лишь таких фраз, как «Это интересно», «Я вас понимаю» и т. п.).</p>
37	<p>Как Вы понимаете, что такое социальная фасилитация и социальная ингибция?</p> <p>Ответ. Социальная фасилитация: тенденция, побуждающая людей лучше выполнять простые или хорошо знакомые задачи в присутствии других людей. В присутствии других людей повышаются: сила мышечного напряжения, продуктивность внимания, показатели долговременной памяти, точность восприятия простых объектов и времени, точность восприятия сложных объектов при их длительном предъявлении и способность к определению в неодинаковых объектах сходных, т.е. скоростные (временные) характеристики психической деятельности. Социальная ингибция: негативное влияние социальных факторов или конкретного человека на мысли, чувства, активность человека или группы. В условиях присутствия других лиц у индивидов снижаются: чувствительность (болевая, слуховая, обонятельная, кинестетическая), объем и концентрация внимания, точность выполнения простых арифметических действий, генерирование оригинальных идей, т.е. характеристики точности (качества) психической деятельности.</p>
38	<p>Что такое разрешение конфликта?</p> <p>Ответ. Разрешение конфликта — процесс нахождения взаимоприемлемого решения проблемы, имеющей значимость для участников конфликта, и на этой основе приводящего к гармонизации их отношений.</p>
39	<p>В каких случаях можно использовать такую стратегию взаимодействия как соревнование (конкуренция)?</p> <p>Ответ. Соревнование (конкуренция) – такой вид взаимодействия, при котором человек стремится добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого. Данную стратегию человек может использовать тогда, когда: обладает достаточной властью и авторитетом; чувствует, что у него нет иного выбора и ему нечего терять; ему необходимо принять непопулярное решение, и при этом достаточно полномочий для выбора этого шага; человек находится в критической ситуации, которая требует мгновенного реагирования; имеет место взаимодействие с подчиненными, предпочитающими авторитарный стиль.</p>
40	<p>В каких случаях можно использовать такую стратегию взаимодействия как компромисс?</p> <p>Ответ. Компромисс заключается в стремлении субъектов взаимодействия идти на взаимные уступки и реализовывать свои интересы с учетом интересов противоположной сторо-</p>

	<p>ны. Данную стратегию человек может использовать тогда, когда:</p> <ul style="list-style-type: none"> обе стороны имеют одинаково убедительные аргументы и обладают одинаковой властью; удовлетворение желания одной из сторон имеет для нее не слишком большое значение; возможно временное решение, так как нет времени для выработки другого; компромисс позволит хоть что-то получить, чем все потерять; в результате компромисса вам удастся сохранить взаимоотношения.
41	<p>Что понимается под группой в социальной психологии?</p> <p>Ответ. Под группой понимается реально существующее образование, в котором люди собраны вместе, объединены каким-то общим признаком, разновидностью совместной деятельности или помещены в какие-то идентичные условия, обстоятельства, определенным образом осознают свою принадлежность к этому образованию.</p>
42	<p>На какие два вида подразделяются большие группы?</p> <p>Ответ. Большие группы разделяются на два вида. К первому относятся стихийно возникшие, кратковременно существующие общности: толпа, публика, аудитория. Ко второму виду относятся социальные группы в собственном смысле слова, сложившиеся в ходе исторического развития общества, занимающие определенное место в системе общественных отношений и потому долговременные, устойчивые в своем существовании. К таким группам можно отнести классы и социальные слои, различные этнические, профессиональные и половозрастные группы.</p>
43	<p>Как вы понимаете, что такое малая группа?</p> <p>Ответ. Малая группа – это немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном взаимодействии и общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов</p>
44	<p>Совпадает ли группа членства с референтной группой?</p> <p>Ответ. Группа членства – группа, к которой человек принадлежит в действительности. Группы членства – это группы, в которых индивид не противопоставлен самой группе, и где он соотносит себя со всеми другими членами группы, а они себя – с ним. Референтная группа определяется как значимый круг общения, на который ориентируется определенный индивид. Группа членства и референтная группа могут не совпадать, тогда возникают проблемы рассогласования поведения индивида с нормами его группы.</p>
45	<p>В чем сущность феномена сдвига к риску?</p> <p>Ответ. Феномен сдвига к риску – это феномен, проявляющийся в принятии участниками в группе более рискованных решений, чем в одиночку.</p>
46	<p>Как Вы понимаете, что такое конформность (конформизм)? Назовите личностные факторы конформности?</p> <p>Ответ. Конформность (конформизм) – изменение поведения или убеждений в результате реального или воображаемого давления группы. Личностные факторы конформности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) возраст: наиболее подвержены конформизму люди в возрасте до 25 лет; 2) пол: у женщин конформизм несколько выше, чем у мужчин, что связано, как с выполняемыми ими социальными ролями в обществе и семье, так и со статусными различиями, стремлениями и потребностями; 3) культура: степень конформности населения в странах европейской и североамери-

	<p>канской культуры ниже, чем в странах азиатской культуры, утверждающей ценности коллективизма;</p> <p>4) профессия: конформность зависит от необходимости в рамках профессиональной деятельности подчиняться начальству. Так высокий уровень конформности наблюдается у военных, участников оркестра и т.д.;</p> <p>5) статус индивида: люди с высоким статусом обладают меньшей конформностью, чем люди с низким и средним статусом. Наиболее подвержены групповому влиянию индивиды со средним статусом.</p>
47	<p>Как Вы понимаете, кто такой лидер?</p> <p>Ответ. Лидер — это член группы, который выделяется на фоне других членов группы по каким-либо качествам или способностям, получает признание этих качеств или способностей со стороны других членов группы и в силу этого получает кредит доверия, позволяющий ему влиять на группу. Лидер может быть одновременно руководителем (формальный лидер) и не быть им (неформальный лидер).</p>
48	<p>Как Вы понимаете, кто такой руководитель?</p> <p>Ответ. Руководитель — это человек, возглавляющий какой-либо коллектив или организацию на основе нормативных документов (устав организации, приказ о его назначении на должность и т. д.) и облеченный в силу этого административной властью, определенными правами и обязанностями.</p>
49	<p>Охарактеризуйте форму власти (руководства), основанную на вознаграждении.</p> <p>Ответ. Власть, основанная на вознаграждении, оказывает влияние через положительное подкрепление ожиданий подчиненного. Он не сопротивляется этому влиянию, и руководитель добивается от него желаемого поведения. Чтобы влиять на поведение, вознаграждение должно восприниматься как достаточно ценное, то есть оно должно быть адекватно согласию на влияние. Эта воображаемая адекватность является главным преимуществом власти, основанной на вознаграждении. Руководитель должен правильно оценить то, что в глазах подчиненного является вознаграждением, и фактически предложить его ему.</p>
50	<p>Как Вы понимаете, что такое «комплекс угрожаемого авторитета руководителя»? Каковы его проявления?</p> <p>Ответ. Комплекс угрожаемого авторитета руководителя – это болезненное состояние личности, вызванное боязнью потерять свой авторитет, понизить свой статус, что воспринимается руководителем как личная трагедия.</p> <p>Проявление комплекса:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Блокирование информации, вызывающей сомнение в собственном авторитете; преувеличение достоинств и достижений и умалчивание недоработок; подбор неkritикующего окружения. 2. Стремление избежать ситуаций, в которых могла бы проявиться собственная некомпетентность, следовательно, отказ от услуг экспертов, не обсуждение решений.
51	<p>Назовите область применения авторитарного стиля руководства.</p> <p>Ответ. Авторитарный стиль, который характеризуется преимущественным использованием руководителем административно-распорядительных и дисциплинарных методов управления, единоличным принятием решения, жестким контролем за деятельностью подчиненных. Область применения авторитарного стиля: кризисные или критические ситуации: аварии, стихийные бедствия, внезапно быстрое изменение ситуации во внешнем окружении предприятия. Во всех этих случаях промедление с принятием решения может принести несравненно больший ущерб, чем возможность принятия не лучшего решения.</p>

52	<p>Охарактеризуйте роль контролера в команде.</p> <p>Ответ. «Контролер», человек, дисциплинирующий команду. Член команды, следящий за выполнением норм и правил, как внутри команды, так и за ее пределами. Это должен быть человек, не боящийся предъявить требования выполнения правил и принципов жизнедеятельности команды. Он должен быть тактичным, чтобы его информация и поведение не разрушили команду.</p>										
53	<p>Социальная психология изучает –</p> <p>а) факты, закономерности и механизмы психики;</p> <p>б) психические явления, характеризующие индивида и группу как субъектов социального взаимодействия;</p> <p>в) анализ влияния организации на социально-психологическую структуру и развитие коллектива.</p>										
54	<p>К какому времени принято относить рождение социальной психологии:</p> <p>а) к 1990 г.;</p> <p>б) к 1905 г.;</p> <p>в) к 1908 г.;</p> <p>г) к 1919 г.</p>										
55	<p>Решением социально-психологических проблем должна заниматься определенная отрасль рефлексологии — «коллективная рефлексология», считал:</p> <p>а) В. М. Бехтерв;</p> <p>б) Л. С. Выготский;</p> <p>в) С. Л. Рубинштейн;</p> <p>г) А. Р. Лурия.</p>										
56	<p>Непосредственными источниками социальной психологии считаются две науки: психология и ...</p> <p>а) педагогика;</p> <p>б) социология;</p> <p>в) политология;</p> <p>г) философия.</p>										
57	<p>Установите соответствие между классификацией методов и их характеристиками выражающими их детали, признаки, особенности</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>1) методы исследования</td> <td>а) тесты</td> </tr> <tr> <td>2) методы воздействия</td> <td>б) социометрия</td> </tr> <tr> <td></td> <td>в) социально-психологический тренинг</td> </tr> <tr> <td></td> <td>г) наблюдение</td> </tr> <tr> <td></td> <td>д) опрос</td> </tr> </table> <p>Ответ. 1) а, б, г, д. 2) в.</p>	1) методы исследования	а) тесты	2) методы воздействия	б) социометрия		в) социально-психологический тренинг		г) наблюдение		д) опрос
1) методы исследования	а) тесты										
2) методы воздействия	б) социометрия										
	в) социально-психологический тренинг										
	г) наблюдение										
	д) опрос										
58	<p>Метод социометрии был разработан:</p> <p>а) К. Левином;</p> <p>б) Ф. Олпортом;</p> <p>в) Дж. Морено;</p> <p>г) Г. Мидом</p>										
59	<p>Термин «личность» в психологии (по А.В. Петровскому) определяется как:</p> <p>а) сильный, волевой человек, достигший, общественного признания;</p> <p>б) человек, достигший высокий уровень зрелости;</p> <p>в) психически здоровый человек, занимающийся общественно полезной деятельностью;</p> <p>г) социальное качество, приобретаемое индивидом в предметной деятельности и общении.</p>										

60	<p>Своеобразие психики и личности индивида, её уникальность, неповторимость, проявляющаяся в свойствах темперамента, чертах характера, эмоциональной и интеллектуальной сферах, потребностях и способностях, называется:</p> <p>а) человеком; б) личностью; в) индивидуальностью; г) субъектом деятельности.</p>
61	<p>Психосоматическая организация личности, делающая его представителем человеческого рода, обозначается понятием:</p> <p>а) личность; б) индивид; в) индивидуальность; г) человечность.</p>
62	<p>Структура личности, включающая в себя четыре подструктуры (направленность личности, опыт, индивидуальные особенности психических процессов, биологическую обусловленность), а также систему общих и специальных способностей личности разработана:</p> <p>а) К.К. Платоновым; б) Л.С. Выготским; в) Д.Б.Эльконином; г) А.Н. Леонтьевым.</p>
63	<p>Рассматривая психическую структуру личности, З. Фрейд утверждал, что хранилище моральных норм – это:</p> <p>а) «Ид»; б) «Эго»; в) «Супер-эго»; г) «Я».</p>
64	<p>Верно ли, что перечисленные ниже качества личности лидера влияют на эффективность руководства? Качества личности: доминантность; уверенность в себе; эмоциональная уравновешенность; стрессоустойчивость; креативность; стремление к достижениям; предприимчивость; ответственность; надежность; независимость; общительность. Варианты ответа. а) верно; б) неверно.</p>
65	<p>Важнейшее свойство личности - это:</p> <p>а) темперамент; б) мотивация; в) характер; г) направленность.</p>
66	<p>Функция, нормативно одобренный образец поведения, ожидаемая от каждого, занимающего данную позицию — это:</p> <p>а) статус; б) социальная роль; в) позиция.</p>
67	<p>Верно ли следующее утверждение? Аттитюд – социальная установка, предрасположенность к определенному поведению личности в ситуациях общения с другими людьми. а) Да. б) Нет.</p>
68	<p>Феномен, по которому между социальной установкой и реальным поведением личности существует расхождение, назван:</p> <p>а) феноменом Фолля;</p>

	<p>б) феноменом Ла Пьера; в) феноменом Олпорта.</p>
69	<p>Двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, с другой стороны, процесс активного воспроизводства индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности — это:</p> <p>а) развитие; б) образование; в) социализация.</p>
70	<p>Процесс установления и развития контактов среди людей – это:</p> <p>а) общение; б) восприятие; в) взаимодействие; г) идентификация.</p>
71	<p>Функция общения, состоящая в возбуждении в партнере нужных эмоциональных переживаний ("обмен эмоциями"), а также в изменении с его помощью собственных переживаний и состояний, называется:</p> <p>а) контактной функцией; б) функцией влияния; в) эмотивной функцией; г) функцией понимания.</p>
72	<p>Процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению в структуре общения представлен следующей стороной:</p> <p>а) коммуникативной; б) интерактивной; в) перцептивной.</p>
73	<p>Один из основных механизмов межличностного восприятия в общении, характеризующийся пониманием и интерпретацией другого человека путем отождествления себя с ним, трактуется как:</p> <p>а) рефлексия; б) стереотипизация; в) эмпатия; г) идентификация.</p>
74	<p>Сопереживание, вчувствование, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека, называется:</p> <p>а) идентификацией; б) эмпатией; в) рефлексией; г) экстраверсией.</p>
75	<p>Осознание индивидом того, как он воспринимается партнером по общению, называется:</p> <p>а) рефлексией; б) эмпатией; в) идентификацией.</p>
76	<p>Приписывание некоторой причины поступку человека или наблюдаемому действию называется:</p> <p>а) социальной перцепцией; б) каузальной атрибуцией; в) интеракцией.</p>
77	<p>Какая стратегия самопрезентации (самоподачи) предполагает демонстрацию моральных достоинств субъекта самопрезентации?</p> <p>а) стратегия запугивания; б) стратегия ориентации на пример (образцового поведения);</p>

	в) стратегия просительства; г) стратегия самопродвижения.	
78	Средовым имиджем руководителя является: а) продукт его работы – предметы, вещи, которые он создал (документы, публикации и т.п.); б) созданная им искусственно среда обитания (кабинет, офис, расстановка мебели, автомобиль и т.п.); в) его внешность; г) его поведение.	
79	Коммуникация — это: а) обмен информацией между общающимися индивидами; б) организация взаимодействия между общающимися индивидами; в) процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению.	
80	При анализе процесса передачи информации пять элементов: кто? - что? - как? - кому? – с каким эффектом? — выделил: а) Г. Лассуэлл; б) А. Мехрабян; в) А. Пиз; г) Г. Андреева.	
81	Человек, передающий информацию: а) реципиент; б) коммуникатор; в) руководитель; г) экстраверт.	
82	Невербальная коммуникация включает в себя: а) мимику; б) жесты; в) диапазон голоса; г) все ответы верны.	
83	Какие условия должны быть соблюдены для преодоления всех барьеров общения? а) понимание целей партнера; б) все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения; в) понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения; г) знание индивидуальных особенностей партнера.	
84	Установите соответствие между видом противостояния влиянию и его определением.	
	Вид противостояния влиянию	Определение
	1. Конструктивная критика	а) Действия, свидетельствующие о том, что адресат умышленно не замечает либо не принимает во внимание слов, действий или выраженных адресатом чувств
	2. Творчество	б) Сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия
	3. Отказ	в) Соппротивление попыткам адресата внушить или передать ему определенное состояние, отношение, намерение или способ действий
	4. Контраргументация	г) Стремление избегать любых форм взаимодействия с инициатором воздействия, в том числе случайных личных встреч и столкновений
	5. Конфронтация	д) Применение речевых формул и интонационных средств, позволяющих сохранить присутствие духа и выиграть время для обдумывания дальнейших шагов в ситуации деструктивной критики, манипуляции или принуж-

		дения	
	6. Игнорирование	е) Подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата	
	7. Психологическая самооборона	ж) Выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия	
	8. Энергитическая мобилизация	з) Открытое и последовательное противопоставление адресатом своей позиции и своих требований инициатору воздействия. В ситуации конфронтации необходимо последовательно реализовать следующие фазы (если влияние не прекращается): 1) Я-послание о чувствах, вызванных инициатором; 2) усиление Я-послания; 3) выражение пожелания или просьбы; 4) назначение санкций; 5) реализация санкций	
	9. Уклонение	и) Создание чего-либо нового, отличающегося от образца, примера или моды либо преодолевающего их влияние	
	Ответ. 1 - е); 2 - и); 3 - ж); 4 - б); 5 - з); 6 - а); 7 - д); 8 - в); 9 - г).		
85	Общение как взаимодействие представляет собой одну из следующих сторон деятельности: а) коммуникативную; б) интерактивную; в) перцептивную; г) все ответы верны.		
86	Эффект возрастающей сенсорной стимуляции, когда на продуктивность деятельности индивида оказывает влияние сам вид и «звучание» других людей — это: а) социальная фасилитация; б) социальная ингибция; в) социальная фрустрация.		
87	Один из подходов к описанию взаимодействия в процессе общения – транзактный анализ – был разработан ученым: а) Я. Щепаньским; б) Э. Берном; в) Э. Холлом.		
88	Верно ли следующее утверждение? Транзакция – это единица коммуникации между двумя или более людьми, показывающая из каких состояний личности собеседник обращается к другому человеку. а) Да. б) Нет.		
89	Формула конфликта выглядит так: «конфликт = конфликтная ситуация +...»: а) индивид; б) инцидент; в) субъект.		
90	Стиль поведения в конфликте, когда участники обращаются к проблеме, определяют потребности всех участников, называется: а) компромисс; б) уход; в) подавление; г) конкуренция; д) сотрудничество.		
91	Б.Ф. Поршнев утверждал, что главной психологической характеристикой группы является: а) совпадение индивидуальных и групповых ценностей;		

	б) наличие «Мы-чувства»; в) отсутствие доверия к другим группам; г) аутистической негативизм; д) рефлексия границы группы.	
92	Статус личности в группе это: а) вклад личности в групповую деятельность; б) признание личности группой, ее положения в структуре группы; в) отношение личности к группе; г) место, которое отводит себе личность в группе.	
93	Установите соответствия между авторами подходов к изучению межгрупповых отношений и кратким изложением взглядов данного направления:	
	Автор подхода к изучению межгрупповых отношений	Краткое изложение взглядов
	1. З. Фрейд	а) универсальная константа межгрупповых отношений, наличие у членов группы «ингруппового фаворитизма» и «аутистической враждебности»
	2. М. Шериф	б) межгрупповая враждебность объясняется врожденными свойствами личности
	3. А. Тэшфел	в) условия межгрупповой враждебности не в свойствах отдельной личности, а в условиях взаимодействия групп
	Ответ. 1 - б); 2 - в); 3 - а).	
94	Структура группы, характеризующаяся наличием уровней соподчинения участников коммуникации, называется: а) иерархической; б) цепной; в) круговой; г) полной.	
95	Группы, на которые ориентируются люди в своих интересах, симпатиях и антипатиях называются: а) референтными; б) формальными; в) условными.	
96	Организованная группа, характеризующаяся замкнутостью, максимальной централизацией и авторитарностью руководства, развитой совместной деятельностью, ориентированной на решение преимущественно групповых целей, это: а) ассоциация; б) коллектив; в) корпорация.	
97	Совокупность процессов, происходящих в группе: интеграция и дезинтеграция, изменение социально-психологического климата в группе, уровня ее сплоченности и т. д., называется групповой: а) динамикой; б) атмосферой; в) неустойчивостью; г) конфликтностью.	
98	Синонимом понятия «конформизм» является термин: а) приспособленчество; б) подчиненность; в) зависимость.	
99	Тип социального влияния группы на личность, при котором давление оказывается	

	<p>большинством, называется:</p> <p>а) нормативным; б) традиционным; в) информационным.</p>														
100	<p>Установите соответствия между названием и содержанием внутригрупповых явлений:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Название внутригрупповых явлений:</th> <th>Содержание внутригрупповых явлений</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. социальная фасилитация</td> <td>а) тенденция прилагать меньше усилий при выполнении общей задачи в группе</td> </tr> <tr> <td>2. социальная лень</td> <td>б) сглаживание первоначально разнородных мнений в процессе групповой дискуссии и выработка единого, разделяемого всеми, усредненного мнения</td> </tr> <tr> <td>3. деиндивидуализация</td> <td>в) влияние личного авторитета человека на поведение членов группы</td> </tr> <tr> <td>4. лидерство</td> <td>г) тенденция, побуждающая людей лучше выполнять индивидуальные задачи в группе</td> </tr> <tr> <td>5. нормализация</td> <td>д) феномен, возникающий в ходе групповой дискуссии, в ходе которой разнородные мнения участников оформляются в противоположные позиции, исключая компромисс</td> </tr> <tr> <td>6. поляризация</td> <td>е) утрата индивидуальности своего поведения в стихийной, неорганизованной группе</td> </tr> </tbody> </table> <p>Ответ. 1 - г); 2 - а); 3 - е); 4 - в); 5 - б); 6 - д).</p>	Название внутригрупповых явлений:	Содержание внутригрупповых явлений	1. социальная фасилитация	а) тенденция прилагать меньше усилий при выполнении общей задачи в группе	2. социальная лень	б) сглаживание первоначально разнородных мнений в процессе групповой дискуссии и выработка единого, разделяемого всеми, усредненного мнения	3. деиндивидуализация	в) влияние личного авторитета человека на поведение членов группы	4. лидерство	г) тенденция, побуждающая людей лучше выполнять индивидуальные задачи в группе	5. нормализация	д) феномен, возникающий в ходе групповой дискуссии, в ходе которой разнородные мнения участников оформляются в противоположные позиции, исключая компромисс	6. поляризация	е) утрата индивидуальности своего поведения в стихийной, неорганизованной группе
Название внутригрупповых явлений:	Содержание внутригрупповых явлений														
1. социальная фасилитация	а) тенденция прилагать меньше усилий при выполнении общей задачи в группе														
2. социальная лень	б) сглаживание первоначально разнородных мнений в процессе групповой дискуссии и выработка единого, разделяемого всеми, усредненного мнения														
3. деиндивидуализация	в) влияние личного авторитета человека на поведение членов группы														
4. лидерство	г) тенденция, побуждающая людей лучше выполнять индивидуальные задачи в группе														
5. нормализация	д) феномен, возникающий в ходе групповой дискуссии, в ходе которой разнородные мнения участников оформляются в противоположные позиции, исключая компромисс														
6. поляризация	е) утрата индивидуальности своего поведения в стихийной, неорганизованной группе														
101	<p>Степень близости членов группы в когнитивной, эмоциональной и поведенческой сферах называется групповой:</p> <p>а) сплоченностью; б) гармонией; в) атмосферой; г) стратой.</p>														
102	<p>Положительная оценка достоинств руководителя и убежденность подчиненных в правильности и точности принимаемых им решений – это</p> <p>а) авторитарность; б) деловая репутация; в) статус; г) авторитет.</p>														
103	<p>Согласно «теории черт» лидером является:</p> <p>а) человек с более высоким уровнем активности, участия, влияния в решении данной задачи, чем у других членов группы; б) человек, который обладает определенным набором личностных качеств; в) человек, управляющий процессом организации межличностных отношений в группе.</p>														
104	<p>К основным видам лидерства не относится:</p> <p>а) консервативный; б) попустительский; в) демократический; г) либеральный; д) авторитарный.</p>														

**Практические задания для оценки результатов обучения,
характеризующих сформированность компетенций**

УК 3 – способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели							
1	<p>Какой метод исследования был использован в следующей ситуации? Чтобы узнать особенности межличностных отношений, возникающих в группах туристов, следующих дальними маршрутами, психолог под видом обычного туриста вступает в одну из таких групп.</p> <p>а) включенное наблюдение; б) невключенное наблюдение; в) лабораторный эксперимент; г) естественный эксперимент; д) социометрия.</p>						
2	<p>Определите, для какого направления в психологии характерна эта фраза. «Дайте мне дюжину здоровых, нормально развитых младенцев и мой собственный особый мир, в котором я буду их растить, и я... выбрав наугад ребенка, смогу сделать его по собственному усмотрению специалистом любого профиля — врачом, адвокатом, торговцем и даже попрошайкой или вором — вне зависимости от его талантов, наклонностей, профессиональных способностей и расовой принадлежности его предков».</p> <p>а) бихевиоризм; б) гуманистическая психология; в) фрейдизм; г) когнитивная психология.</p>						
3	<p>Определите, в каких случаях речь идет о поведении человека как индивида, а в каких как личности. Объясните свой ответ.</p> <p>а) Подросток медленно переключается с одного вида деятельности на другой. б) Альпинист пришел на выручку товарищу. в) Когда родители были в кино, Ваня съел банку земляничного варенья, а потом вымазал губы остатками варенья спящей сестре. г) У молодого преподавателя хорошая дикция и приятный голос.</p> <p>Ответ: а), г) - человек как индивид; б), в) - человек как личность.</p>						
4	<p>Врач-рентгенолог заболела раком легкого. От нее долго прятали рентгеновские снимки, но потом она их нашла и, будучи специалистом с 30-летним стажем по рентгенодиагностике легочных опухолей, воскликнула: «Ну зачем же вы от меня прятали? Явная картина пневмосклероза!». Какой механизм психологической защиты использует врач? Варианты ответа: а) проекция; б) отрицание; в) вытеснение; г) рационализация.</p>						
5	<p>Соотнесите проявления ролевых конфликтов и высказывания, их иллюстрирующие (по П.П.Горностай).</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Ролевой конфликт</th> <th>Иллюстрация</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Непринятие ролевого поведения других людей</td> <td>а) «Не могу угодить всем»; «Нужно выбирать: либо нравиться учителям, либо – одноклассникам»; «Каждый видит мою роль по-своему, а я не знаю, кто из прав»</td> </tr> <tr> <td>2. Непринятие собственного ролевого поведения другими</td> <td>б) «Не могу быть одновременно и тем, и этим»; «В ситуации быть хорошим работником, значит быть плохой матерью»; «Постепенно моя работа «съела»</td> </tr> </tbody> </table>	Ролевой конфликт	Иллюстрация	1. Непринятие ролевого поведения других людей	а) «Не могу угодить всем»; «Нужно выбирать: либо нравиться учителям, либо – одноклассникам»; «Каждый видит мою роль по-своему, а я не знаю, кто из прав»	2. Непринятие собственного ролевого поведения другими	б) «Не могу быть одновременно и тем, и этим»; «В ситуации быть хорошим работником, значит быть плохой матерью»; «Постепенно моя работа «съела»
Ролевой конфликт	Иллюстрация						
1. Непринятие ролевого поведения других людей	а) «Не могу угодить всем»; «Нужно выбирать: либо нравиться учителям, либо – одноклассникам»; «Каждый видит мою роль по-своему, а я не знаю, кто из прав»						
2. Непринятие собственного ролевого поведения другими	б) «Не могу быть одновременно и тем, и этим»; «В ситуации быть хорошим работником, значит быть плохой матерью»; «Постепенно моя работа «съела»						

		остальные мои занятия, и сейчас я об этом очень жалею»	жа-
	3. Невозможность одновременно удовлетворить ожидания разных людей	в) «Он (она) не такой, каким должен быть»; «Не выполняет свои обязанности»; «Не делает элементарного»; «Вначале он показался мне идеальным мужчиной, слишком поздно я поняла, что он не такой»	
	4. Невозможность выполнять роль, которая не соответствует своей Я-концепции	г) «Моя работа – сплошная неопределенность, всегда можно найти, за что ругать»; «Когда невозможно выполнить все требования, тогда хорошим будут считать лишь послушного»	вы-
	5. Несовместимость различных ролей	д) «Если бы мне хватало времени, разве я могла бы плохо выполнить эту работу»; «Со временем наступила эмоциональная усталость, и работа пошла на спад»; «Мне не хватает сил любить ее так как прежде»	так
	6. Противоречивость или несовместимость различных требований к выполнению какой-либо роли (ролевая неоднозначность)	е) «Я стараюсь быть идеальной женой, а ему я интересна только в постели»; «Я все делал правильно, непонятно, почему это их не устраивает»; «Она не может мне простить, что я не такой, как ее отец»	
	7. Недостаточность ресурсов для выполнения какой-либо роли (ролевая перегрузка)	ж) «Всегда чувствую себя «не в своей тарелке»»; «Не нашел своего призвания»; «Не могу больше быть таким, каким меня хотят видеть»; «Сел не в свои сани»; «Попал в чужую колее»	
	Ответ: 1-в; 2-е; 3-а; 4-ж; 5-б; 6-г; 7-д.		
6	Какой ролевой конфликт в управленческом процессе описан? Согласно исследовательским данным, которые были получены с одного петербургского производства, рабочие и руководство цеха используют разные основания при оценивании мастера. По мнению руководителей цеха у лучших мастеров более всего оценивается знание производства, организаторские способности и требовательность. По мнению рабочих, мастер в первую очередь должен оцениваться по таким критериям, как справедливость, спокойствие, доброжелательность, выполнение данных обещаний. Варианты ответа. а) межролевой конфликт; б) внутриролевой конфликт; в) личностно-ролевой конфликт.		
7	Найдите соответствие между видами общения (по содержанию) и приведенными примерами.		
	Виды общения	Примеры	
	1. материальное	а) Познакомившись с девушкой, парень пытается ее развлечь веселыми историями и анекдотами.	
	2. когнитивное	б) Старушка поинтересовалась у стоявшей рядом девушки, какой номер у подъезжающего автобуса.	
	3. деятельностное	в) Студенты – участники клуба веселых и находчивых совместно пишут и проигрывают сценку для участия в конкурсе «Студенческая весна».	
	4. мотивационное	г) Девушка-волонтер обращается к студентам с призывом принять участие в благотворительной акции.	
	5. кондиционное	д) Соседка просит одолжить ей блендер.	
	Ответ: 1-д; 2-б; 3-в; 4-г; 5-а.		
8	Найдите соответствие между механизмами понимания (познания) и приведенными		

	<p>примерами.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Механизмы понимания</th> <th>Примеры</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. каузальная атрибуция</td> <td>а) улыбка, доброжелательное отношение к собеседнику</td> </tr> <tr> <td>2. идентификация</td> <td>б) человек задает вопрос «а что бы Вы сделали на моем месте?»</td> </tr> <tr> <td>3. стереотипизация</td> <td>в) сотрудник приехал из командировки поздно вечером, утром пришел на работу с сильной головной болью; руководитель отправил его домой для акклиматизации</td> </tr> <tr> <td>4. эмпатия</td> <td>г) приписывание причины успеха себе самому, а не успеха – обстоятельствам.</td> </tr> <tr> <td>5. аттракция</td> <td>д) математики – точные, военные – дисциплинированные, старикам трудно понять молодежь</td> </tr> </tbody> </table> <p>Ответ: 1-г; 2-б; 3-д; 4-в; 5-а.</p>	Механизмы понимания	Примеры	1. каузальная атрибуция	а) улыбка, доброжелательное отношение к собеседнику	2. идентификация	б) человек задает вопрос «а что бы Вы сделали на моем месте?»	3. стереотипизация	в) сотрудник приехал из командировки поздно вечером, утром пришел на работу с сильной головной болью; руководитель отправил его домой для акклиматизации	4. эмпатия	г) приписывание причины успеха себе самому, а не успеха – обстоятельствам.	5. аттракция	д) математики – точные, военные – дисциплинированные, старикам трудно понять молодежь
Механизмы понимания	Примеры												
1. каузальная атрибуция	а) улыбка, доброжелательное отношение к собеседнику												
2. идентификация	б) человек задает вопрос «а что бы Вы сделали на моем месте?»												
3. стереотипизация	в) сотрудник приехал из командировки поздно вечером, утром пришел на работу с сильной головной болью; руководитель отправил его домой для акклиматизации												
4. эмпатия	г) приписывание причины успеха себе самому, а не успеха – обстоятельствам.												
5. аттракция	д) математики – точные, военные – дисциплинированные, старикам трудно понять молодежь												
9	<p>Проинтерпретируйте поведение людей с точки зрения использования механизмов (способов влияния):</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Механизм (способ) влияния</th> <th>Поведение людей</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. манипулирование</td> <td>а) руководитель инструктирует подчиненного</td> </tr> <tr> <td>2. внушение</td> <td>б) мать заставляет ребенка учить уроки</td> </tr> <tr> <td>3. заражение</td> <td>в) представители секты слушают своего «гуру»</td> </tr> <tr> <td>4. принуждение</td> <td>г) футбольные фанаты запускают «волну» на стадионе</td> </tr> <tr> <td>5. убеждение</td> <td>д) подчиненный пытается «увильнуть» от дополнительного поручения</td> </tr> </tbody> </table> <p>Ответ: 1-д); 2-в); 3-г); 4-б); 5)-а.</p>	Механизм (способ) влияния	Поведение людей	1. манипулирование	а) руководитель инструктирует подчиненного	2. внушение	б) мать заставляет ребенка учить уроки	3. заражение	в) представители секты слушают своего «гуру»	4. принуждение	г) футбольные фанаты запускают «волну» на стадионе	5. убеждение	д) подчиненный пытается «увильнуть» от дополнительного поручения
Механизм (способ) влияния	Поведение людей												
1. манипулирование	а) руководитель инструктирует подчиненного												
2. внушение	б) мать заставляет ребенка учить уроки												
3. заражение	в) представители секты слушают своего «гуру»												
4. принуждение	г) футбольные фанаты запускают «волну» на стадионе												
5. убеждение	д) подчиненный пытается «увильнуть» от дополнительного поручения												
10	<p>Определите эго-состояние жены в описанной ниже ситуации. Жене не нравится манера мужа подшучивать над ней. После очередной шутки она начинает дуться и перестает разговаривать с мужем. Тот, видя обиду жены, меняет тон и извиняется. Но жена продолжает дуться, желая его «проучить».</p> <p>Варианты ответа. а) родитель, б) ребенок, в) взрослый.</p>												
11	<p>На каком уровне происходит общение? Молодые люди обменялись приветствиями: — Привет! — Здравствуй! — Как дела? — Потихоньку. — Отлично.</p> <p>Варианты ответа. а) на информационном; б) на личностном; в) на фатическом.</p>												

12	<p>Собираясь на собеседование, молодой человек зачесывает челку так, чтобы скрыть шрам на лбу. Какую функцию имиджа он учитывает? Варианты ответа. а) межличностной адаптации; б) затенения негативных личностных характеристик; в) организация внимания; г) преодоления возрастных рубежей.</p>										
13	<p>Сопоставьте процесс телефонного разговора старосты группы со студентом с элементами коммуникативного процесса:</p> <table border="1" data-bbox="296 483 1509 674"> <thead> <tr> <th data-bbox="296 483 938 521">Процесс телефонного разговора</th> <th data-bbox="938 483 1509 521">Элемент коммуникативного процесса</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="296 521 938 560">1. набирает номер</td> <td data-bbox="938 521 1509 560">а) получает и декодирует информацию</td> </tr> <tr> <td data-bbox="296 560 938 598">2. сообщает о переносе занятия</td> <td data-bbox="938 560 1509 598">б) выбирает канал передачи информации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="296 598 938 636">3. отвечает "угу"</td> <td data-bbox="938 598 1509 636">в) кодирует информацию</td> </tr> <tr> <td data-bbox="296 636 938 674">4. спрашивает о дате переноса</td> <td data-bbox="938 636 1509 674">г) активизирует процесс обратной связи</td> </tr> </tbody> </table> <p>Ответ: 1- б); 2 - в); 3 -а); 4- г).</p>	Процесс телефонного разговора	Элемент коммуникативного процесса	1. набирает номер	а) получает и декодирует информацию	2. сообщает о переносе занятия	б) выбирает канал передачи информации	3. отвечает "угу"	в) кодирует информацию	4. спрашивает о дате переноса	г) активизирует процесс обратной связи
Процесс телефонного разговора	Элемент коммуникативного процесса										
1. набирает номер	а) получает и декодирует информацию										
2. сообщает о переносе занятия	б) выбирает канал передачи информации										
3. отвечает "угу"	в) кодирует информацию										
4. спрашивает о дате переноса	г) активизирует процесс обратной связи										
14	<p>О какой зоне общения идет речь? В эту зону допускаются только близкие, родные люди. В английском языке она называется bubble, что означает «пузырь». Внутри нашего «пузыря» мы чувствуем себя безопасно. Варианты ответа. а) личной; б) публичной; в) интимной; г) социальной.</p>										
15	<p>К каким коммуникативным барьерам можно отнести следующие определения? Жаргон – техническая терминология или характерные идиомы, употребляемые в специальной деятельности или узкими группами. Сленг – неофициальный нестандартный словарь. Варианты ответа. а) фонетический; б) логический; в) стилистический; г) семантический.</p>										
16	<p>Представьте, что вы участвуете в конкурсе проектов и выступаете одним из последних. Просмотр презентаций длится уже несколько часов. Эксперты устали. Какой способ воздействия будет наиболее эффективным? Варианты ответа. а) убеждение; б) внушение; в) заражение.</p>										
17	<p>Внимательно прочитайте описание ситуации. Какую технику активного слушания использовал второй собеседник? - Когда мы начинали строительство этого дома, мы были на подъеме, полны энтузиазма и все шло хорошо. Но месяц назад все изменилось, начались перебои с поставками, пришлось внести неучтенные изменения в проект и сейчас у меня такое чувство, что мы его вовремя не сдадим. - То есть вы из-за возникших трудностей вы перестали верить в свои силы. Верно? Варианты ответа. а) перефразирование (эхо-техника); б) развитие идеи; в) резюмирование.</p>										

18	<p>Какой из феноменов взаимодействия людей в группе наглядно проиллюстрирован в известном наблюдении. В 1989 г. психологом Норманом Триплеттом было подмечено, что велосипедисты способны добиться лучших результатов в тех случаях, когда соревнуются между собой.</p> <p>Варианты ответа.</p> <p>а) социальная фасилитация; б) социальная ингибиция; в) социальная леность.</p>
19	<p>Определите вид описанного конфликта по разным критериям (источник возникновения, направление, способ организации). Выпускник архитектурного колледжа устроился на работу в небольшую проектную организацию. Спустя полгода, он обнаружил, что одна из его идей была реализована под другим именем (под именем руководителя проектной организации). На следующий день молодой человек потребовал от обидчика объяснений и услышал ответ в резкой форме.</p> <p>Варианты ответа.</p> <p>а) конструктивный; б) межличностный; в) деструктивный; г) межгрупповой; д) вертикальный; е) горизонтальный.</p>
20	<p>Определите, к какому виду группы относится группа пляжных преферансистов.</p> <p>Варианты ответа.</p> <p>а) формальная группа; б) неформальная группа; в) лабораторная группа.</p>
21	<p>Прочитайте описание эксперимента.</p> <p>Турецкий психолог Музафер Шериф в 50-х годах прошлого века провел исследование, участниками которого были дети школьного возраста. Ребята из хороших семей с достаточно высоким уровнем интеллекта были отправлены в летний лагерь, где их разделили на две группы. Следуя задумке ученого, дети познакомились внутри группы, но не контактировали с другой. Таким образом, каждая команда внутри была сплочена, но по отношению к другой воспринималась только в состязательном контексте. Между командами проводились соревнования, причем всегда определялся только один победитель, без поощрительных призов и других смягчающих моментов. В результате команды начали воспринимать друг друга исключительно как соперников. Дальше для Шерифа начался непосредственно период сбора информации. Оказалось, что соперничество порождало негативное отношение друг к другу с оскорблениями и антиморальными поступками; что сгладить конфликт путем простых переговоров не получалось; что позитивное информирование детей об их соперниках не приносило никакой реальной пользы. Был найден единственный «работающий» способ прекратить конфликт: загрузить детей такой проблемой, которая не преодолевалась бы собственными усилиями, а требовала коллективного всеобщего вмешательства.</p> <p>Верно ли, что с помощью данного эксперимента М. Шериф доказывал, что условия межгрупповой враждебности не в свойствах отдельной личности, а в условиях взаимодействия групп.</p> <p>Варианты ответа.</p> <p>а) верно; б) неверно.</p>
22	<p>Верно ли, что в гильдиях геймеров можно проследить такие элементы групповой динамики как лидерство, конфликты, ролевое поведение, стиль общения и многое другое.</p> <p>Варианты ответа.</p>

	<p>а) верно; б) неверно.</p>								
23	<p>В трудовой колонии, которой руководил А.С. Макаренко, проводился ритуал приема в колонию, сопровождающийся торжественным сжиганием лохмотьев вновь прибывших, выдачей форменной одежды. Были и другие ритуалы, например, ритуал начала жатвы; ритуал, связанный с неукоснительным соблюдением почести знамени и др. Какому процессу групповой динамики призваны были способствовать эти ритуалы? Варианты ответа. а) образованию подгрупп по интересам; б) появлению лидеров; в) принятию групповых решений; г) сплочению группы; д) распаду группы.</p>								
24	<p>О каком групповом феномене идет речь? Для выполнения срочной работы руководитель отобрал трех работников. По прошествии половины отведенного времени стало понятно, что они не укладываются в сроки. Тогда руководитель увеличил группу до пяти человек. Но работа в срок сделана не была. Варианты ответа. а) социальная фасилитация; б) социальная ингибция; в) социальная лень.</p>								
25	<p>Соотнесите тип ситуативного лидерства и действия человека. Кто в Вашей учебной группе является лидером-организатором, лидером-инициатором, лидером-эмоционального притяжения?</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Тип ситуативного лидерства</th> <th>Действия человека</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. лидер-организатор</td> <td>а) Постоянно предлагает способы и варианты проведения коллективных праздников.</td> </tr> <tr> <td>2. Лидер-инициатор</td> <td>б) Является желанным гостем на любом коллективном празднике, с удовольствием принимает в них участие.</td> </tr> <tr> <td>3. Лидер-эмоционального притяжения</td> <td>в) Хорошо распределяет обязанности по подготовке к коллективному празднику.</td> </tr> </tbody> </table> <p>Ответ: 1- в); 2 - а); 3 -б).</p>	Тип ситуативного лидерства	Действия человека	1. лидер-организатор	а) Постоянно предлагает способы и варианты проведения коллективных праздников.	2. Лидер-инициатор	б) Является желанным гостем на любом коллективном празднике, с удовольствием принимает в них участие.	3. Лидер-эмоционального притяжения	в) Хорошо распределяет обязанности по подготовке к коллективному празднику.
Тип ситуативного лидерства	Действия человека								
1. лидер-организатор	а) Постоянно предлагает способы и варианты проведения коллективных праздников.								
2. Лидер-инициатор	б) Является желанным гостем на любом коллективном празднике, с удовольствием принимает в них участие.								
3. Лидер-эмоционального притяжения	в) Хорошо распределяет обязанности по подготовке к коллективному празднику.								
26	<p>Подберите 2-3 пословицы, имеющие отношение к предмету социальной психологии. К какой группе социально-психологических явлений ((1) социально-психологические явления, возникающие в процессе взаимодействия человека с человеком, (2) социально-психологические явления, возникающие в процессе взаимодействия человека и группы, (3) (массовидные явления)) они относятся? Ответ. «Рыбак рыбака видит издалека» (социально-психологические явления, возникающие в процессе взаимодействия человека с человеком); «Один с сошкой, семеро с ложкой» (социально-психологические явления, возникающие в процессе взаимодействия человека и группы); «Что русскому хорошо, то немцу смерть» (массовидные явления) и т д.</p>								
27	<p>В одном из подразделений организации были проведены исследования. Использовались два критерия выбора: а) кого бы из своих коллег пригласили на свой день рождения, б) кого бы из своих коллег вы выбрали для совместной наиболее ответственной работы. Почему карты групповой дифференциации (социограммы) по двум критериям</p>								

	<p>выборов различались?</p> <p>Ответ. Потому, что первый критерий измеряет эмоционально-личностные взаимоотношения, не связанные с совместной деятельностью (выбор товарища для досуга), а второй измеряет отношения сотрудников по поводу совместной деятельности, ради выполнения которой создана группа (трудовая деятельность), а также</p>
28	<p>О какой самооценке (по степени реалистичности) идёт речь? Девушке 19 лет, ее только что вы тащили в тяжелом состоянии из-под колес машины: «Ах, доктор! Вы спрашиваете, что случилось? Крах, жизненный крах! Да, я молода и выгляжу не хуже других. Да, передо мной все пути открыты. Но все-то мне не нужны! Еще в седьмом классе я поняла: у меня одна дорога — на сцену. Запах кулис, рампа, публика, успех, вся эта театральная атмосфера... Вне театра для меня не жизнь... Трижды я держала в театральном. И на этот раз то же самое: „Мы вам рекомендуем подумать о другой профессии“. Я выходила из института, как в тумане... решила — жить на свете не стоит и... бросилась под машину...».</p> <p>Ответ. Речь идет о неадекватно завышенной самооценке. Признаки неадекватно завышенной самооценки у героини истории. 1) Главный признак неадекватно высокой самооценки состоит в неприятии любой критики в свой адрес. Как и все субъекты с завышенной самооценкой героиня отвергает конструктивную критику, в том числе выраженную мягко и корректно. Она не прислушивается к рекомендации приемной комиссии «подумать о другой профессии». Вердикт профессионалов не стал для нее поводом критически оценить свои артистические способности, уровень подготовки. 2) Еще одним признаком неадекватно высокой самооценки является стремление человека быть во всем первым и самым-самым, а если это не получается, то человек впадает в депрессию. И этот признак неадекватно высокой самооценки также можно найти в приведенном отрывке. Девушка мечтает быть в центре внимания. Для нее важна не возможность исполнять интересные роли, а «запах кулис, рампа, публика, успех, вся эта театральная атмосфера», т.е. все то, что возвышает ее над окружающими людьми. Именно поэтому, когда она не поступает очередной раз в театральное, то она переживает не просто неудачу, а «жизненный крах». Она не может смириться с тем, что просто «не хуже других». 3) И, наконец, человек с завышенной самооценкой подвержен чрезмерному эгоизму. Героиня, бросаясь под колеса машины, не думает о чувствах близких, о судьбе водителя, которой мог стать невольным убийцей. Она думает только о том, что ей плохо в эту минуту.</p>
29	<p>О каком социально-психологическом феномене (социальной роли, социальной установке, социализации, асоциализации и т.д.) идёт речь? «Одно из забавных свойств человеческой природы заключается в том, что каждый человек стремится доигрывать собственный образ, навязанный ему окружающими людьми. Иной пищит, а доигрывает... Однажды, когда я учился в школе, мы всем классом работали на пустыре. Один из ребят обратил внимание остальных на то, как я держу носилки. Оказалось, что я держу носилки как Отъявленный Лентяй. Теперь все работало на образ. Если я на контрольной по математике сидел, спокойно дожидаясь, покамест мой товарищ решит задачу, то все приписывали это моей лени, а не тупости. Когда же я по русскому письменному писал прямо из головы, не пользуясь учебниками и шпаргалками, это тем более служило доказательством моей неисправимой лени. Развитие образа привело к тому, что я вынужден был перестать делать домашние уроки. При этом, чтобы сохранить остроту положения, я должен был достаточно хорошо учиться... Так, доигрывая навязанным мне образ Отъявленного Лентяя, я пришел к золотой медали» (Ф. Искандер «Начало»).</p> <p>Ответ. В приведенном примере описан такой социально-психологический феномен как соци-</p>

	<p>альная роль. Герою группа предписала роль «Отъявленного лентяя». И юноша соответствует ролевым ожиданиям группы. Он постоянно демонстрирует свою «неисправимую лень». При этом юноша исполняет роль лентяя настолько оригинально, что доучился до золотой медали.</p>
30	<p>Педагог А. В. Мудрик отмечает, что человек может быть объектом, субъектом и жертвой социализации. Укажите, в качестве объекта, субъекта или жертвы социализации выступает герой пьесы «Как я съел собаку» (автор - Е. Гришковец) в приведенном отрывке.</p> <p>Отрывок из пьесы «Как я съел собаку».</p> <p>«А потом папа зовет, то есть кричит в форточку: «Женя-а-а... мультфильмы!» А потом начинается кукольный мультфильм... Такой мультфильм... про медведя, зайца и, к примеру, ежика. И вот этот ежик или медведь — нехороший, жадный или ленивый. У него есть, допустим, яблоко, а он не делится или никому не помогает. И тогда все перестают с ним общаться. Никто не разговаривает... Он все понимает и начинает всем помогать или делиться со всеми, и ему это начинает нравиться, и все эти животные в конце концов поют... Ну, в общем, -- лажа».</p> <p>Ответ.</p> <p>Герой пьесы выступает как объект социализации. Каждый человек, особенно в детстве и отрочестве, является объектом социализации. На ребенка направлено огромное количество усилий родителей, воспитателей, учителей и других людей. В результате происходит усвоение индивидом социального опыта, необходимого для жизни в соответствующей культурной среде. В данном случае на ребенка воздействуют через мультфильм. У героя пытаются сформировать представления о том, что в коллективе правильно делиться со всеми и всем помогать.</p>
31	<p>Определите, какой вид общения (по характеру взаимодействия людей) описан в данной ситуации.</p> <p>«Ирландский писатель и публицист Джонатан Свифт, любивший путешествовать пешком, поздно вечером добрался до какого-то маленького городка и решил устроиться на ночлег. Но в связи с ярмаркой все места в гостиницах были заняты. Наконец Свифту предложили в одном доме единственный вариант: спать в кровати вместе с прибывшим ранее фермером. Едва уставший за день путешественник прилег, как явился его сосед по ложу, который, будучи в изрядном подпитии, стал долго и нудно похвастаться своими торговыми успехами.</p> <p>– А как ваши дела? — спросил затем фермер.</p> <p>– Не могу похвастать, — отвечал Свифт, смертельно хотевший спать, — за эту неделю вздернул только шестерых.</p> <p>– Как вздернул?! — оторопел тот. — Что же это за дела у вас такие?</p> <p>– Да так, не слишком для некоторых приятные: я палач. Здесь, правда, обещают набрать десяток.</p> <p>Фермер в ужасе покинул своего собеседника, и счастливый Джонатан Свифт с удовольствием растянулся на кровати».</p> <p>Ответ.</p> <p>В приведенной ситуации описан манипулятивный вид общения. Основной целью манипулятивного общения является оказание воздействия на партнера по общению, при этом достижение своих намерений осуществляется скрытно. Манипулятор, играя на слабостях партнера, стремится контролировать и изменять в нужном для себя направлении его поведение, чтобы получить односторонний выигрыш. Все эти признаки манипулятивного общения имеются в данном случае. Дж. Свифт не обнаруживает перед фермером свои намерения, состоящие в том, чтобы занять кровать одному и выспаться, т.е. действует скрытно. Притворившись палачом и вызвав чувство страха (т.е. играя на слабостях партнера), он вынуждает фермера уйти (т.е. изменяет поведение партнера нужным для себя образом), и один завладевает кроватью (получает «односторонний выигрыш»).</p>

32	<p>Какая психологическая особенность управленческого общения проявляется в приведенном ниже отрывке?</p> <p>Л.Н. Толстой в романе «Анна Каренина» образно описывает управленческое общение князя Облонского со своим секретарем: «Вошел секретарь, с фамильярною почитательностью и некоторым сознанием своего превосходства перед начальником в знании дел, подошел с бумагами к Облонскому и стал, под видом вопроса, объяснять какое-то затруднение. Степан Аркадьевич, не дослушав, положил ласково свою руку на рукав секретаря.</p> <p>– Нет, вы уж так сделайте, как я говорил, – сказал он, улыбкой смягчая замечание, и, кратко объяснив, как он понимает дело, отодвинул бумаги и сказал:</p> <p>– Так, и сделайте, пожалуйста, так, Захар Никитич.</p> <p>Сконфуженный секретарь удалился».</p> <p>Ответ.</p> <p>Приведенный отрывок иллюстрирует психологическую особенность управленческого общения связанную с тем, что его участники выступают в неравных социальных статусах. Несмотря на то, что управленческое общение является взаимодействием, возможности у его участников разные: руководитель всегда имеет преимущество, и право инициативы. Суть этого преимущества сводится к тому, что руководитель, проводя беседу с подчиненными, имеет определенное преимущество в выборе для себя способа взаимодействия, позволяющего сочетать строгий контроль с неформальностью поведения.</p>
33	<p>Какой эффект восприятия описан в приведенном ниже отрывке?</p> <p>Л. Н. Толстой в "Крейцеровой сонате" писал: "Удивительное дело, какая полная бывает иллюзия того, что красота есть добро. Красивая женщина говорит глупости, ты слушаешь и не слышишь глупостей, а слышишь умное. Она говорит, делает гадости, а ты видишь что-то милое. Когда же она не говорит ни глупостей, ни гадостей, а красива, то сейчас уверяешься, что она чудо как умна и нравственна".</p> <p>Ответ.</p> <p>В "Крейцеровой сонате" Л.Н. Толстого описан эффект привлекательности. Этот эффект заключается в тенденции переоценивать качества внешне привлекательного, симпатичного человека. В отрывке говорится, что если женщина красивая, то она кажется и умной, и доброй. При этом на самом деле, она может говорить глупости и делать гадости.</p>
34	<p>Какой эффект восприятия описан в приведенном ниже эксперименте?</p> <p>В эксперименте каждый из испытуемых успешно справлялся с 50% заданий. Но тех, у кого успехи приходились на начальные задания, оценивали как более способных, нежели тех, у кого успехи появлялись после первоначальных ошибок.</p> <p>Ответ.</p> <p>В эксперименте описан эффект первичности. Этот эффект проявляется в том, что при взаимодействии с малознакомыми людьми большее значение придается данным, полученным вначале. Именно поэтому тех, у кого успехи приходились на начальные задания, оценивали как более способных, чем тех, у кого успехи появлялись после первоначальных ошибок.</p>
35	<p>О каком средстве коммуникации писал Даниэль Уэбстер: «Заберите у меня все, чем я обладаю. Но оставьте мне мою речь. И скоро я обрету все, что имел».</p> <p>Ответ.</p> <p>Даниэль Уэбстер писал о вербальном средстве коммуникации.</p>
36	<p>Прочитайте описание встречи двух приятельниц.</p> <p>Лера по пути решили навестить приятельницу, не предупредив её заранее о своем визите. Переступив порог дома, Лера спросила: «Не помешаю? У тебя есть время? Мне надо кое-что тебе рассказать...». «Ну что ты... заходи, конечно... Кофе будешь?» - проговорила хозяйка. Затем она достала банку, насыпала кофе, плотно закрыла ее и спрятала на полку. «Так ты сейчас ничем не занята?» — уточнила гостя. «Для тебя у меня</p>

	<p>всегда найдется время...», - ответила хозяйка.</p> <p>Какие выводы можно сделать на основе невербального поведения хозяйки дома?</p> <p>Ответ.</p> <p>Анализируя невербальное поведение хозяйки дома можно сделать вывод о том, что она говорит неправду своей гостье. Подругу она уверяет в том, что у нее есть время. Но на самом деле у нее есть время только на одну чашечку кофе. Именно поэтому она, насыпав кофе, плотно закрыла ее и спрятала на полку. Хозяйка не хочет, чтобы визит приятельницы затягивался, но не признается в этом.</p>
37	<p>Прочтите описание производственной ситуации, в которой руководитель убеждает сотрудников работать семь дней в неделю. Используя такой вид противостояния влиянию как контраргументация, убедите руководителя дать работникам отдых.</p> <p>В связи с большим количеством заказов руководитель, Сергей Васильевич Иванов, неоднократно убеждал сотрудников выйти на работу в выходные дни. Руководитель подчеркивал, что это крайне важно для компании, говорил, что от финансового благополучия предприятия зависит благополучие каждого работника. Сотрудники соглашались и в течение месяца работали без выходных. Однако к концу месяца многие устали, участились конфликты.</p> <p>Ответ.</p> <p>Подчиненный обращается к руководителю: «Сергей Васильевич, я заинтересован в том, чтобы наша компания была одной из самых лучших на рынке, и думаю, Вы со мной согласитесь, что многое зависит от атмосферы внутри коллектива, от того, насколько согласованно мы все действуем и как относимся к своей работе. В последний месяц мы работаем без выходных, так как много заказов, и внутри коллектива чувствуется сильное напряжение, все работают без особого желания, участились конфликты, результативность от этого хуже. Мы просим Вас, как нашего руководителя, дать нам два выходных дня, чтобы мы восстановили свои силы и после отдыха работали в несколько раз лучше».</p>
38	<p>Любое недовольство, критику можно выразить через ты-сообщение, а можно более эффективно, воспользовавшись техникой Я-сообщений. Высказывая свои чувства и мысли в формате «Я-сообщения» мы даем право собеседнику самому принять решение.</p> <p>Модель «Я-сообщение» состоит из трех частей:</p> <ul style="list-style-type: none"> – событие (когда..., если...); – ваша реакция (я чувствую...); – предпочитаемый вами исход (мне хотелось бы, чтобы...; я предпочел бы...; я был бы рад...). <p>Измените приведенное ниже высказывание, используя технику «Я-сообщение».</p> <p>Жена: «Ты проболтался целый день, ничего не делаю. Как можно быть таким невнимательным и безответственным?»</p> <p>Ответ.</p> <p>Жена: «Когда приходится долго просить, я расстраиваюсь, потому что складывается впечатление, что мы чужие. Я была бы рада рассчитывать на твою помощь».</p>
39	<p>Определите, к какому виду транзакций относится диалог:</p> <p>1. Начальник: Анна Ивановна, отчет готов?</p> <p>Анна Ивановна: Нет, мне нужно еще два часа.</p> <p>2. Начальник: Анна Ивановна, отчет готов?</p> <p>Анна Ивановна: Когда мне было его делать? У меня полно работы!</p> <p>Ответ.</p> <p>В первом примере имеют место дополнительные транзакции: транзакция стимул - взрослый-взрослый; транзакция реакции (ответ) - взрослый-взрослый.</p> <p>Во втором примере имеют место пересекающиеся транзакции: транзакция стимул - взрослый-взрослый; транзакция реакции (ответ) -ребенок-родитель.</p>
40	<p>Прочтите отрывок из произведения Ш. Бронте "Джейн Эйр" и ответьте на вопрос, о</p>

	<p>какой стратегии взаимодействия идет речь.</p> <p>«Мистер Рочестер отпустил меня всего на неделю. Однако прошел целый месяц, прежде чем мне удалось выехать из Гейтсхэда. Я хотела его покинуть немедленно после похорон, но Джорджиана попросила меня остаться до ее отъезда в Лондон, куда она, наконец, была приглашена своим дядей, мистером Гибсоном, приехавшим на похороны сестры и занявшимся семейными делами. Джорджиана заявила, что ни за что не останется одна с Элизой: от нее она не видит ни сочувствия в своем горе, ни защиты в своих страхах, ни помощи в своих приготовлениях; поэтому я вняла ее малодушным просьбам и эгоистическим жалобам и сделала для нее все, что было в моих силах, обмыла ее и уложила ее туалеты. Однако, пока я работала, Джорджиана бездельничала; и я говорила себе: «Если бы нам было суждено навсегда остаться вместе, кухня, все бы пошло по-другому. Я не стала бы мириться с ролью кроткой самаритянки. Я назначила бы тебе твою долю работы и заставила бы выполнять ее, или дело осталось бы незаконченным. Кроме того, тебе пришлось бы оставлять про себя хотя бы часть твоих скучных, притворных жалоб. Только оттого, что эта наша встреча мимолетна и произошла при столь мрачных обстоятельствах, соглашаюсь я терпеливо и спокойно исполнять твои прихоти».</p> <p>Ответ.</p> <p>В приведенном отрывке речь идет о стратегии «приспособление». Человек, реализующий эту стратегию взаимодействия, не пытается отстаивать собственные интересы ради сохранения дружественной атмосферы. Именно так и ведет себя героиня. Она выполняет просьбу кухни помочь ей собраться в Лондон, и, в результате, делает за нее всю работу. На эту уступку героиня идет для того, чтобы еще больше не омрачать их мимолетную встречу, которая и так произошла при печальных обстоятельствах.</p>
41	<p>Между двумя сотрудниками не сложились отношения. В разговоре один употребил оскорбительные слова в адрес другого. Второй обиделся, хлопнул дверью и написал жалобу на первого. Вышестоящий руководитель вызвал обидчика и заставил его извиниться. «Инцидент исчерпан», – заявил руководитель удовлетворенно, имея в виду, что конфликт разрешен. Справился ли руководитель с ролью «третьей стороны»?</p> <p>Ответ.</p> <p>Руководитель не справился с ролью «третьей стороны».</p> <p>Во-первых он разобрался в сути конфликта;</p> <p>Во-вторых, не проявил терпение.</p> <p>В-третьих, не сумел перевести конфликт из эмоционального состояния в рациональное.</p>
42	<p>Определите, в каких из нижеперечисленных примеров представлена группа, а в каких нет.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Два человека переносят шкаф. 2. Пять сотрудников туристической фирмы собрались на еженедельную планерку. 3. Мать помогает делать уроки двум сыновьям. 4. Два студента колледжа собрались вместе готовить курсовую работу. 5. Пять тысяч болельщиков наблюдают за футбольным матчем. 6. Десять подростков играют во дворе в футбол. <p>Ответ.</p> <p>Все это группы, так как группа представляет собой относительно устойчивую совокупность людей, связанных системой отношений, регулируемых общими ценностями и нормами. Обязательными элементами любой группы являются: цели, общие нормы, санкции, групповые ритуалы, отношения, совместная деятельность.</p> <p>Другими словами два человека и больше взаимодействуют или ощущают свою общность.</p>
43	<p>Выберите из перечисленного списка характеристик те, что делают группу группой и объясните почему: доверие, территориальность, взаимная симпатия, принятие, внутригрупповой конфликт, власть лидера, чувство «мы», жажда безопасности, комплекс</p>

	<p>неполноценности, эмпатия, общая цель, общение, совместная деятельность, групповое мышление, избегание одиночества, совместная деятельность, общее помещение, страх, общая мотивация, зависимость, переживание принадлежности к группе, тенденция к подчинению, общие нравственные ценности.</p> <p>Ответ. Доверие, территориальность, принятие, чувство «Мы», эмпатия, общая цель, совместная деятельность, групповое мышление, общая мотивация, переживание принадлежности к группе, общие нравственные ценности.</p>
44	<p>Перечислите социальные статусы (позиции), упоминаемые в приведенном фрагменте текста поэмы Н.А. Некрасова «Кому на Руси жить хорошо».</p> <p>В какой земле - угадывай, На столбовой дороженьке Сошлись семь мужиков: Семь временнообязанных, Подтянутой губернии, Уезда Терпигорева, Пустопорожней волости, Из смежных деревень: Заплатова, Дыряева, Разутова, Знобишина, Горелова, Неелова - Неурожайка тож, Сошлись - и запорили: Кому живется весело, Вольготно на Руси?</p> <p>Роман сказал: помещику, Демьян сказал: чиновнику, Лука сказал: попу. Купчине толстопузому!- Сказали братья Губины, Иван и Митродор. Старик Пахом потужился И молвил, в землю глядячи: Вельможному боярину, Министру государеву. А Пров сказал: царю...</p> <p>Ответ. В поэме перечисляются следующие социальные статусы (позиции): временнообязанный, помещик, чиновник, поп, купец, вельможный боярин, министр, царь.</p>
45	<p>Из данных понятий выстройте логические ряды так, чтобы каждое предыдущее понятие было родовым (более общим) по отношению к последующим: общество, коллектив, группа, реальная группа, малая группа.</p> <p>Ответ. Общество, группа, реальная группа, малая группа, коллектив.</p>
46	<p>О каком групповом феномене идет речь?</p> <p>При расследовании причин крушения космического корабля «Челленджер» в 1986 году выяснилось, что руководители НАСА приняли тогда весьма странное решение о старте корабля. Производитель ускорителей предупреждал, что старт в тех условиях (тогда резко упала температура воздуха) может быть небезопасным. Но руководить программой полетов должна была специальная комиссия, и кто-то из ее членов высказался в том духе, что отсрочка старта может сломать график полетов, а все члены ко-</p>

	<p>миссии охотно согласились с этим доводом. Потом они дружно рассказывали, что каждому по отдельности приходила в голову простая мысль, что возможная катастрофа тоже ломает график стартов.</p> <p>Ответ. В приведенном примере речь идет о феномене под названием «огрупплении мышления» («групповой дух»). Сущность феномена: очевидность правильного решения приносится в жертву единодушию группы. Каждый член специальной комиссии, осознавая опасность старта корабля, не осмелился предложить отменить полет (в тех условиях отмена полета – очевидно правильное решение) из-за того что все члены комиссии охотно (т.е. было ощущение единодушия группы, которое ее члены не хотели разрушать) приняли довод о том, что отмена старта ломает график полетов.</p>
47	<p>Студент по имени Иван и четверо его приятелей смотрят по телевизору предвыборные дебаты кандидатов в президенты. Речь одного из кандидатов производит на Ивана благоприятное впечатление: своей искренностью и открытостью, чувством юмора этот кандидат нравится ему больше, чем его оппонент. Когда выступление закончено, один из приятелей Ивана говорит: «Ишь как соловьем заливается этот жулик! Народ ограбил, теперь можно и шуточки шутить». Остальные единогласно и быстро соглашаются с ним. Ивана эта ситуация озадачивает и даже слегка огорчает. В конце концов он говорит приятелям: «Да, действительно, он не производит впечатления честного человека. А я-то надеялся...». Впоследствии Иван голосует за того кандидата, который ему понравился с самого начала. О каком явлении идет речь?</p> <p>Ответ. В данной ситуации описано такое проявление конформности, как уступчивость (внешние действия хотя и соответствуют давлению группы, однако присутствует личное несогласие).</p>
48	<p>Коллектив — группа объединенных общими целями и задачами людей, достигших в процессе социально ценной совместной деятельности высокого уровня развития». А как можно охарактеризовать сплоченную и давно организовавшуюся банду? К какой разновидности малой группы вы отнесли бы подобные группы?</p> <p>Ответ. По уровню внутригрупповой связи банда сродни коллективу, но по направленности совместной деятельности ее членов она противоположна ему. Банда имеет анти-социальную направленность. Ее можно отнести к корпорации. Корпорация — организованная группа, характеризующаяся замкнутостью, максимальной централизацией и авторитарностью руководства, развитой совместной деятельностью, ориентированной на решение преимущественно групповых целей. Корпорация, как правило, противопоставляет себя другим социальным общностям, ориентируясь на свои узкогрупповые интересы. Нередко корпоративный дух может приобретать черты группового эгоизма и принимать антисоциальный характер.</p>
49	<p>У.Т. Грант, который до 1975 г. был одним из крупнейших в мире владельцев сети розничной торговли, знал, что его компания испытывает трудности с кредитами, поступающими от потребителей. Эта проблема решалась на уровне директоров магазинов. Грант предложил свой вариант решения проблемы: создать для директоров программу отрицательных стимулов под названием "Бифштекс и Бобы". Директора, которые не могли выполнить намеченные для них задания, подвергались унижительным процедурам: им швыряли в лицо пирог, заставляли гонять носом арахисовый орех и бегать задом наперед по всему магазину, разрезали пополам шейный галстук и т.п. И все это, естественно, прилюдно. Большая часть директоров почти сразу же отреагировала: возросла эффективность продаж. Какую форму власти использовал У.Т. Грант. Какие способы реализации данной формы власти были реализованы? Какие недостатки у данной формы власти?</p> <p>Ответ. У.Т. Грант использовал форму власти, основанную на принуждении. Влияние при</p>

	<p>данной форме власти осуществляется через страх. Исполнитель верит, что руководитель имеет возможность наказывать т.о., что это помешает удовлетворению какой-то насущной потребности, либо возникнут какие-либо неприятности.</p> <p>У.Т. Грант власть, основанную на принуждении, реализует через угрозу унижения, подрыв авторитета, уважения подчиненного.</p> <p>Недостатки данной формы власти состоят в следующем.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Не действует на компетентных, опытных специалистов (руководителей), т.к. на них существует спрос (т.е. функция образования). 2. Страх порождает сокрытие недостатков, если не указана линия поведения (обман), следовательно, необходима система контроля, т.е. затраты ресурсов. 3. Принуждение порождает скованность, месть, отчуждение, в следствие - неудовлетворенность работой, понижение производительности труда, высокая текучесть кадров.
50	<p>Руководитель подразделения принимает решение о создании в своем подразделении команды для подготовки расчетно-сметной документации по запросу клиента. Прав ли он? Почему?</p> <p>Ответ.</p> <p>Руководитель не прав, создавая в своем подразделении команду для подготовки расчетно-сметной документации по запросу клиента. В современном западном и отечественном менеджменте команды считаются наиболее эффективным средством для решения сложных стратегических и тактических задач. В данном же случае имеется обычное задание с умеренной степенью неопределенности.</p>