

**КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
АВТОНОМНОЙ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»**

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ПСИХОЛОГИЯ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ

Направление подготовки 37.03.01 Психология

Направленность (профиль) «Социальная психология»

Формы обучения: очная

Объем дисциплины:

в зачетных единицах: 4 з.е.

в академических часах: 144 ак.ч.

Форма промежуточной аттестации: экзамен

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

обсуждены и рекомендованы к утверждению решением кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков от 21 марта 2025 г., протокол № 7

одобрены Научно-методическим советом Казанского кооперативного института (филиала) от 2 апреля 2025 г., протокол № 3

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Паспорт оценочных материалов по дисциплине	5
2.	Оценочные материалы по дисциплине	7
	2.1. Оценочные материалы для проведения текущего контроля	7
	2.2. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации	13
	Обновление оценочных материалов дисциплины	24

Целью оценочных материалов по дисциплине (далее – ОМ) является комплексная оценка результатов обучения по дисциплине и установление уровня сформированности компетенций обучающегося.

ОМ предназначен для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

ОМ включает оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Оценочные материалы разработаны в соответствии с рабочей программой

1. Паспорт оценочных материалов по дисциплине «Психология самопрезентации»

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения	Контролируемые разделы, темы дисциплины	Наименование оценочного средства	
				Текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	2	3	4	5	6
ПК-2. Способен оказать психологическую помощь социальным группам и отдельным лицам (клиентам), попавшим в трудную жизненную ситуацию	ПК-2.1. Способен на групповое и индивидуальное консультирование клиентов	Знать: механизмы оказания психологической помощи социальным группам и отдельным лицам (клиентам) Уметь: консультировать социальные группы и отдельные лица Владеть: навыками группового и индивидуального консультирования клиентов	Раздел 1. Психология самопрезентации как система научно-прикладных знаний Тема 1. Психология самопрезентации как направление социальной психологии Тема 2. Теоретические основы самопрезентации	Раздел 1. Психология самопрезентации как система научно-прикладных знаний Тест № 1 Практическое задание (№№ 1-2)	Вопросы к экзамену (№№ 1-10) Разноуровневые задания (№№ 1, 2) Тест (№№ 1-25 тестового задания)
	ПК-2.2. Способен содействовать в создании социально-психологической поддерживающей среды в окружении клиентов	Знать: основы формирования социально-психологической поддерживающей среды в окружении клиентов Уметь: работать социальными	Раздел 2. Психические процессы, состояния и свойства личности в условиях самопрезентации Тема 3. Психология личности и индивидуальности	Раздел 2. Психические процессы, состояния и свойства личности в условиях самопрезентации Тест № 2 Практическое задание (№№ 3-8)	Вопросы к экзамену (№№ 11-42) Разноуровневые задания (№№ 3, 4) Тест (№№ 26-50 тестового задания)

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения	Контролируемые разделы, темы дисциплины	Наименование оценочного средства	
				Текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	2	3	4	5	6
		группами и отдельными лицами (клиентами), попавшим в трудную жизненную ситуацию Владеть: навыками создания социально-психологической поддерживающей среды в окружении клиентов	Тема 4. Социальная перцепция при самопрезентации Тема 5. Внимание в процессе самопрезентации Тема 6. Память и мышление в условиях самопрезентации Тема 7. Эмоции в условиях самопрезентации Тема 8. Роль имиджа при самопрезентации		

2. Оценочные материалы по дисциплине «Психология самопрезентации»

2.1 Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости

Практическое задание №1

Проведите попарный сравнительный анализ основных теорий самопрезентации, укажите основные особенности каждого подхода. Укажите практическую значимость каждой из предложенных теорий самопрезентации.

Практическое задание №2

Выберите теоретические направления, на ваш взгляд, наиболее подходящие для целей обучения приемам и техникам самопрезентации.

Практическое задание №3

Сравните два диалога.

1. - Прекрасный день, не правда ли?

- Совершенно с вами согласен. С нетерпением жду возможности прогуляться по парку.

2. - Прекрасный день, не правда ли?

- Смотрел вчера игру «Салават Юлаев – Ак Барс»?

Говорящий должен сделать так, чтобы слушатель его понял. Поставьте себя на место говорящего и вы поймете, что первый диалог иллюстрируется завершённую коммуникацию, а второй – пример не очень эффективного взаимодействия, поскольку вопрос остался без ответа. Постарайтесь прочувствовать культурный контекст слушателя.

Обращайте внимание на языковые и смысловые различия.

Практическое задание №4

На основе анализа теоретического материала разработать этические нормы своей будущей профессиональной деятельности. Профессиональными моральными нормами были и остаются: вежливость, предупредительность, тактичность, трудолюбие. Вежливость – это выражение уважительного отношения к другим людям, их достоинству. В основе вежливости лежит доброжелательность, которая проявляется в приветствиях и пожеланиях. При встрече с партнерами, сослуживцами первое с чего начинает профессионал – это с приветствия. Сродни вежливости нравственная норма – корректность, которая означает умение держать себя в рамках приличия в любых ситуациях и особенно в конфликтных. Корректное поведение проявляется в умении выслушать партнера, в стремлении понять его точку зрения. Вежливость обуславливается тактом и чувством меры. Быть тактичным – значит умело сделать замечание, не унижая достоинство человека, предоставить ему возможность выйти из затруднения с честью.

Практическое задание №5

Вам необходимо подготовить самопрезентацию, посвященную описанию своей работы в компании «ХХ». Ваша задача – создать максимально полное представление о себе у присутствующих.

Инструкция

Форму и способ представления Вы выбираете самостоятельно. В Вашем выступлении должны прозвучать ответы на представленные ниже вопросы.

Время на подготовку – 2 мин. Время на выступление – 4 мин.

Вопросы:

ФИО, должность.

Цель Вашей работы в компании.

Считаете ли Вы себя эффективным руководителем/ менеджером? Почему Вы так думаете?

Какой будет Ваша работа в компании через 1 год? 2 года?

Практическое задание №6

Рассмотрим структуру самопрезентации, которая подойдет в большинстве случаев: при приеме на работу, при представлении себя на деловой встрече, при начале деловой презентации.

1. Представление. Произнесите свои имя и фамилию (или имя, отчество и фамилию, если этого требует формат встречи). Именно в такой последовательности: начинайте с имени, но не ограничивайтесь только именем, заканчивайте фамилией. Ваше имя точно собеседник запомнит, оно первое. А фамилия нужна для того, чтобы потом, если Вы заинтересуете человека, он смог найти Вас в Интернете, в социальных сетях, посмотреть более подробную информацию о Вас. Не забывайте, что Ваши страницы в социальных сетях должны работать на Вас, а не наоборот.

2. Позиционирование. В наш век большого разнообразия у Вас не одна профессиональная или социальная роль, их может быть несколько. Но нужно выбрать то позиционирование, которое подходит для данной ситуации деловой коммуникации. Вы можете быть специалистом, экспертом, блогером, победителем конкурса бальных танцев, знатоком японской культуры. Не нужно все это перечислять — нужно выбрать то, что выгоднее Вас представит в данном случае. Можно говорить не только о персональной позиции, но и о миссии. Например: «Помогаю делать процесс обучения интересным и полезным», «Проектирую удобные и комфортные дома для людей», «Делаю людей красивыми, чтобы наш мир стал совершеннее».

3. Польза. Говорите о Вашей пользе. Это некая Ваша уникальная экспертность для собеседника, уникальное предложение. Если Вы устраиваетесь на работу, говорите о своих навыках. Если Вы представляете организацию, говорите о своем функционале. Но не больше трех пунктов, чтобы не перегружать слушателей.

4. Регалии и достижения. Если регалий и достижений много, то выберите те, которые относятся к данной сфере, относительно которой происходит коммуникация. Они должны отражать Вашу экспертность и компетентность.

Если можете указать количественные значения — прекрасно: скажите, сколько проектов Вы сделали, сколько контрактов заключили, сколько клиентов привели, сколько дисциплин по специальности Вы сдали на отлично в вузе, какие задачи успешно решили во время производственной практики и т. п. Попробуйте добавить какую-нибудь изюминку, что-то запоминающееся и вызывающее положительные эмоции.

5. Предложение. Зачем человек Вас слушал и будет продолжать слушать? Что Вы можете ему предложить? Например, Вашу компетентность и профессионализм для решения производственных задач, Ваш опыт для выработки рекомендаций, бесплатную консультацию, важную информацию. Расскажите, зачем Вы здесь, что делаете на этом мероприятии.

Проанализируйте приведенные ниже тексты самопрезентаций, и оцените, соответствуют ли они предложенной структуре.

1) «Я музыкант и композитор. Пишу музыку для рекламы и фильмов, подбираю музыку для ресторанов, клубов и торговых центров. Но говорить я буду не об этом, а моя презентация будет посвящена правилам эффективной тренировки в спортивном зале»;

2) «Здравствуйте! Я Василий Петров. Мой руководитель сказал, что я должен рассказать Вам об Индустрии 4.0, поскольку я в этом разбираюсь лучше других наших сотрудников. Ему видней. Итак, начнем...»;

3) «Здравствуйте! Я Васильев Иван Петрович и я просто хороший человек. Как Вы увидели в программе, моя презентация посвящена разработке стратегии развития бизнеса. Не могу сказать, что я такой уж эксперт в этом вопросе, или сильно в нем разбираюсь, или имею большой опыт. Нет, просто у меня есть кое-какие знания»;

4) «Всем привет! Я Макс Кучерявый. Я очень рад быть здесь с Вами и рассказать о новых приемах ведения переговоров».

Практическое задание №7

Дайте определения следующим понятиям:

1. Эмоции – это ...
2. Стресс – это...
3. Аффект – это...
4. Тревога – это...
5. Эмоциональная лабильность – это...
6. Гипербулия – это...
7. Эустресс – это...
8. Дистресс – это...
9. Тревожность – это....

Практическое задание №8

Заполните пробелы.

1. Стресс с положительным эффектом называется _____.
2. Эмоция возникает тогда, когда есть _____ между имеющимся и необходимым уровнем информации.

3. В состоянии аффекта самоконтроль значительно _____.
4. Чувства являются _____ эмоций.
5. Страсть – сильное, абсолютно _____ чувство.

Критерии оценки:

Оценка	Критерии
«Отлично»	Задание выполнено самостоятельно. При этом составлен правильный алгоритм решения задания, в логических рассуждениях нет ошибок, получен верный ответ, задание решено рациональным способом.
«Хорошо»	Задание выполнено с помощью преподавателя. При этом составлен правильный алгоритм решения задания, в логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок; есть объяснение решения, но задание решено нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, получен верный ответ.
«Удовлетворительно»	Задание выполнено с подсказками преподавателя. При этом задание понято правильно, но допущены существенные ошибки; задание решено не полностью или в общем виде.
«Неудовлетворительно»	Задание не выполнено.

Тест №1

1. «Взрослый» – это состояние «Я», для которого характерно:

- а) эмансипированное самоутверждение;
- б) эмпатическое понимание мотивов и побуждений других людей;
- в) работа с фактами и объективной реальностью;
- г) продуктивное разрешение внутренних конфликтов;

2. Максимум напористости и максимум кооперативности (выигрыш-выигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) противоборство;
- в) уступчивость;
- г) сотрудничество;
- д) компромисс.

3. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) противоборство;
- в) уступчивость;
- г) сотрудничество;
- д) компромисс.

4. Минимум кооперативности и максимум напористости (выигрыш-проигрыш) – это:

- а) избегание;
- б) противоборство;
- в) уступчивость;

- г) сотрудничество;
- д) компромисс.

5. Движения тела человека и визуальный контакт – это:

- а) жест;
- б) походка;
- в) мимика;
- г) все ответы правильные;

6. Если дистанция между общающимися составляет 0,51...1,2 м – это дистанция:

- а) интимная;
- б) социальная;
- в) личная;
- г) публичная;

7. Если дистанция между общающимися составляет 0...0,5 м – это дистанция:

- а) интимная;
- б) социальная;
- в) личная;
- г) публичная;

8. Рассматривал самопрезентацию как поведенческую реализацию мотивации:

- а) Р. Аркин;
- б) Р. Баумейстер
- в) У. Джемс

9. Нежелательны в сценарии самопрезентационных рекламных роликов словосочетания:

- а) «какие-то», «кто-то», «где-то», «непонятно, как»;
- б) «камера скользит по лицам»;
- в) «один кадр наплывает на другой»;
- г) «зритель понимает, что»;
- д) «эпизод снят в клиповой манере».

10. Что такое передача эмоционального состояния человеку или группе, помимо собственно смыслового воздействия?

- а) убеждение;
- б) психическое заражение;
- в) эмпатия.

Тест № 2

1. Умение себя преподнести складывается из нескольких факторов:

- а) соответствующий ситуации внешний вид;
- б) способность нравиться, располагать к себе собеседника;
- в) грамотное владение словом, адекватное соотношение сути и формы излагаемой информации;
- г) правильная и точная подача невербальных сигналов;
- д) верно все вышеперечисленное

2. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:

- а) неформальное общение;
- б) деловое общение;
- в) конфиденциальное общение;
- г) нет правильного ответа;

3. Речь состоящая из длинных фраз:

- а) показывает эрудицию говорящего;
- б) плохо воспринимается по смыслу;
- в) свидетельствует о гибкости ума;
- г) свидетельствует о неуверенности говорящего;

4. Неразборчивая речь:

- а) снижает интерес у собеседника;
- б) плохо воспринимается по смыслу;
- в) вызывает мысль, что человек тянет время, либо тугодум;
- г) создаёт впечатление, что говорящий навязывает своё мнение;

5. Все разнообразные движения руками и головой, которые сопровождают разговор – это:

- а) мимика;
- б) жесты;
- в) позы;
- г) жесты и позы;

6. Жесты открытости:

- а) пиджак расстегнут;
- б) ладони рук прижаты к груди;
- в) развёрнутые на встречу собеседнику руки с ладонями вверх;
- г) все ответы правильные;

7. Посадка на кончике стула с выпрямленной спиной:

- а) самоуверенность, благодушные настроения, нет готовности к деятельности;
- б) крайне отрицательное отношение к собеседнику;
- в) высокая степень заинтересованности в предмете разговора;
- г) недостаток дисциплины, бесцеремонность, леность;

8. Общение в определенном месте и на определенную тему:

- а) формально-ролевое;
- б) контакт масок;
- в) светское;
- г) примитивное;

9. Соперничество это:

- а) открытое воздействие на партнера;
- б) скрытое воздействие на партнера;
- в) стремление победить сильного соперника;

10. Определите пропущенное слово, вставив верное:

Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои

личностные особенности, то мы имеем дело с ...общением.

- а) личностным;
- б) деловым;
- в) ролевым.

Критерии оценки:

Оценка	Критерии
«Отлично»	Выполнено более 8 заданий предложенного теста
«Хорошо»	Выполнено 7 заданий предложенного теста
«Удовлетворительно»	Выполнено 6 заданий предложенного теста
«Неудовлетворительно»	Выполнено менее 5 заданий предложенного теста

2.2 Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

Экзамен проводится для проверки сформированности компетенции (части компетенции):

- ПК-2. Способен оказать психологическую помощь социальным группам и отдельным лицам (клиентам), попавшим в трудную жизненную ситуацию (ПК-2.1. Способен на групповое и индивидуальное консультирование клиентов; ПК-2.2. Способен содействовать в создании социально-психологической поддерживающей среды в окружении клиентов).

Вопросы к экзамену:

ПК-2.1

1. Самопрезентация в исследованиях по социальной психологии.
2. Классификация теорий самопрезентации и их место в системе психологического знания.
3. Стратегии и техники самопрезентации в зарубежной и отечественной психологии.
4. Обучение самопрезентации в рамках социально-психологического тренинга и в индивидуальном консультировании.
5. Самопрезентация как технология управленческого воздействия.
6. Формы самопрезентаций.
7. Технологии организации самопрезентаций.
8. Самопрезентация: цели, задачи, приемы и способы реализации. Отличие самопрезентации от саморекламы.
9. Стратегии и техники самопрезентации в зарубежной и отечественной психологии.
10. Обучение самопрезентации в рамках социально-психологического тренинга и в индивидуальном консультировании.

ПК-2.2

11. Самопрезентация как технология управленческого воздействия.
12. Анализ аудитории при подготовке и в процессе самопрезентации.

13. Элементы мультимедийной презентации.
14. Психологические проблемы, возникающие у человека в процессе самопрезентации.
15. Специфика проявления психических процессов в условиях самопрезентации.
16. Формы психологического воздействия в условиях самопрезентации. Ограничения их применения.
17. Взаимодействие с окружающими в процессе самопрезентации.
18. Ассертивное поведение в процессе самопрезентации.
19. Психологические механизмы первого впечатления в процессе знакомства.
20. Механизмы психологического воздействия в условиях эффективной самопрезентации.
21. Способности, необходимые человеку для эффективной самопрезентации.
22. Техники конструирования образа и эмоционального состояния при самопрезентации.
23. Влияние психологических и социальных установок в процессе самопрезентации.
24. Публичное выступление как вид самопрезентации.
25. Причины возникновения психологических барьеров публичных выступлений в процессе самопрезентации.
26. Особенности проведения самопрезентации в малой, средней и большой группе.
27. Публичное выступление как вид самопрезентации.
28. Обучение самопрезентации в рамках социально-психологического тренинга и в индивидуальном консультировании.
29. Самопрезентация как технология управленческого воздействия.
30. Причины возникновения психологических барьеров публичных выступлений в процессе самопрезентации.
31. Определение ключевых характеристик аудитории. Выявление основных мотивирующих факторов аудитории, влияющих на достижение целей презентации.
32. Анализ аудитории при подготовке и в процессе самопрезентации.
33. Основные приемы управления вниманием аудитории.
34. Анализ обратной связи при самопрезентации. Работа с вопросами аудитории.
35. Технологии самопрезентации.
36. Визуальные презентационные материалы. Их создание и применение.
37. Элементы мультимедийной презентации.
38. Специфика проявления психических процессов в условиях самопрезентации.
39. Формы психологического воздействия в условиях самопрезентации. Ограничения их применения.
40. Взаимодействие с окружающими в процессе самопрезентации.
41. Ассертивное поведение в процессе самопрезентации.

42. Психологические механизмы первого впечатления в процессе знакомства.

Разноуровневые задания для проведения экзамена:

ПК-2.1

Задание 1.

Нужны ли паузы они в разговоре? Поясните функцию пауз на следующих примерах.

1. В «Записных книжках» К.С. Станиславского мы встречаем незатейливый совет старого актера молодой громкоголосой дебютантке: «Не голос усиливай – может пропасть правда, – говори реже».

2. В диалоге пауз избегают те, кто чувствует себя тревожно и боится «зависнуть в пустоте» или спровоцировать опасный поворот в беседе. А.

Моруа в своем «Искусстве беседы» писал: «Женщина, которая боится объяснения в любви или сиены ревности, должна любой ценой не допускать в разговоре пауз. Пока люди молчат, у них есть время принять решение; кроме того, затянувшаяся пауза позволяет резко изменить тон беседы, и это не звучит диссонансом»

Задание 2.

Величина межличностной дистанции зависит от культурных традиций, воспитания, индивидуального жизненного опыта и личностных особенностей. Где она длиннее, где короче и почему? Какие приемы общения сокращают или удлиняют межличностную дистанцию? Объясните следующие примеры межкультурных и индивидуальных различий.

1. Японцы садятся довольно близко друг к другу и чаще используют контактный взгляд, чем американцы; их не раздражает необходимость соприкоснуться рукавами, локтями, коленями; американцы считают, что азиаты «фамильярны» и чрезмерно «давят», а азиаты считают американцев «слишком холодными и официальными».

2. А. Пиз наблюдал на одной из конференций, что, когда встречались и беседовали два американца, они стояли на расстоянии около метра друг от друга и сохраняли эту дистанцию в течение всего разговора; когда же разговаривали японец и американец, они медленно передвигались по комнате: японец наступал, а американец отодвигался – каждый из них стремился достичь привычного и удобного пространства общения.

ПК-2.2

Задание 3.

В XVIII в. известный политик граф Честерфилд, готовя сына к дипломатической карьере, писал ему: «Говоря с людьми, всегда смотри им в глаза; если ты этого избегаешь, люди начинают думать, что ты считаешь себя в чём-то виноватым; к тому же ты теряешь возможность узнавать по выражению лиц, какое впечатление на них производят твои слова». Как вы считаете, граф дал сыну хороший совет? Какие бы рекомендации дали

дипломатам вы?

Задание 4.

Дайте характеристику специфики коммуникативного поведения в формальной группе и неформальной группе на примерах из художественной литературы и просмотренных фильмов.

Тестовые задания для проведения промежуточной аттестации:

ПК-2.1. Способен на групповое и индивидуальное консультирование клиентов

1. Термин «имидж» в переводе с английского означает:

- А) впечатление
- Б) образ
- В) оценка

2. Социальная составляющая человека:

- А) индивид
- Б) личность
- В) индивидуальность
- Г) человек

3. Термины «имидж», «репутация», «идентичность», «организационная культура» являются:

- А) синонимами;
- Б) четко взаимосвязанными понятиями;
- В) не являются взаимосвязанными между собой и изучаются различными науками

4. Вербальным элементом имиджа является:

- А) речь
- Б) одежда
- В) почерк

5. Кратковременное психическое состояние, в основе которого лежит бурное эмоциональное переживание, характерно изменение сознания, нарушение волевого контроля:

- А) чувства
- Б) стресс
- В) аффект
- Г) настроение

6. Феномен, при котором первое общее положительное впечатление о неизвестном человеке приводит к его переоценке:

- А) эффект Ореола
- Б) эмпатия
- В) самоподача
- Г) рефлексия

7. Средства общения, использующие только речь, язык, звуки:

- А) формальное

Б) неформальное

В) вербальное

Г) невербальное

8. Какой вид средств преобладает в осуществлении коммуникаций:

А) невербальные

Б) вербальные

9. Верно ли, что вербальные и невербальные средства общения могут не совпадать:

А) да

Б) нет

10. Позиция личности по Э.Берну, при которой человек оправдывается, подчиняется, действует эмоционально:

А) родитель

Б) взрослый

В) ребенок

11. Стратегия взаимодействия, где максимально достигаются цели обеих сторон:

А) избегание

Б) противодействие

В) сотрудничество

12. Агрессия при помощи слов:

А) негативизм

Б) раздражение

В) вербальная агрессия

13. Средства общения, использующие жесты, мимику, пантомимику:

А) вербальные

Б) невербальные

14. Неблагоприятное влияние одних больных на других в процессе лечения:

А) Ятрогении

Б) Эгогении

В) Эгротогении

15. Осложнение заболевания, обусловленное неосторожными высказываниями или действиями медицинского работника, оказавшими на больного отрицательное влияние:

А) Соматогения

Б) Психогения

В) Ятрогения

16. Ситуация, в которой происходит прекращение связи человека (ребенка) с его социальной средой:

А) Сепарация

Б) Изоляция

В) Миелогении

17. Умение поставить себя на место другого человека, вчувствоваться в его мир переживаний:

А) рефлексия

Б) идентификация

В) эмпатия

Г) самооценка

18. Сторона общения, которая состоит в обмене информацией между людьми:

А) коммуникативная

Б) перцептивная

В) интерактивная

Г) общая

19. Вид коммуникативного барьера, связанный с нарушением речи, слуха, зрения:

А) фонетическое непонимание

Б) семантическое непонимание

В) стилистическое непонимание

Г) ролевое непонимание

20. Человек с выраженной тенденцией к лидерству, легко завязывают контакты, любят быть в центре внимания:

А) экстраверт

Б) интроверт

21. «Говорящий» в процессе общения:

А) коммуникатор

Б) реципиент

22. Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации:

А) обратная связь

Б) рефлексия

В) коммуникативный барьер

23. Позиция личности по Э.Берну, которая воспитывает, приказывает:

А) ребенок

Б) взрослый

В) родитель

24. Стратегия взаимодействия, при которой человек ориентирован на свои цели, не обращая внимание на цели другого:

А) противодействие

Б) избегание

В) компромисс

25. Правильно ли, что активность невербального общения возрастает во время поиска слов:

А) да

Б) нет

ПК-2.2. Способен содействовать в создании социально-психологической поддерживающей среды в окружении клиентов

26. Источником имиджформирующей информации является:

А) общественность;

Б) индукторы;

В) реципиенты.

27. Над чем нельзя шутить с больным:

А) Над погодой

Б) Над особенностями профессии пациента

В) Над особенностями течения болезни

28. Эмпатия - это:

А) Склонность к повышенному настроению

Б) Склонность переживать чувство вины

В) Умение разбираться в ощущениях больных

29. Характеристика психического состояния людей, находящихся в постоянном общении при оказании профессиональной помощи:

А) «Отравление людьми»

Б) Ятрогении

В) Эмоциональное выгорание

30. На практике используются следующие типы спин-операций:

А) маркетинг современных коммуникаций; замеры целевой аудитории

Б) подготовка перед событием – «до-спин»

В) усиление внимания аудитории на события, выходящие из-под контроля спин-доктора

Г) попытка перевода общественного интереса в другую сферу – «торнадоспин»

Д) создание стиля и внешнего облика личности

Е) менеджмент уже неконтролируемых событий с целью предотвращения дальнейшего ущерба – «уменьшение ущерба»

31. Упрощенный, устойчивый, шаблонный, эмоционально окрашенный образ социальных объектов или явлений:

А) стереотип

Б) интуиция

В) media buing

Г) сознание

Д) stereos-твердый и typos-твердый

Е) общественное мышление

32. Корпоративный имидж (имидж организации) выполняет ряд функций во взаимодействии организации с общественностью:

А) экономическая

Б) научно обоснованная

В) традиционная

Г) политическая

Д) классическая

Е) социально-психологическая

33. Аршинные буквы «Слава КПСС» иллюстрировали переход вербального текста в визуальный, который имел цель воздействия:

А) инновационного

Б) развлекательного

В) пропагандистского

- Г) идеологического
- Д) интеллектуального
- Е) рекламного

34. Формирование имиджа включает в себя следующие элементы:

- А) консультирование
- Б) лоббирование
- В) возвышение имиджа
- Г) позиционирование
- Д) менеджмент
- Е) маркетинг

35. Преимущества визуального сообщения имиджа:

- А) научная обоснованность
- Б) лучше запоминается зрителям
- В) создает позитивный имидж
- Г) не требует перевода
- Д) более легко проходит фильтр недоверия, который есть у каждого, поскольку рассматривается как неотредактированное
- Е) создает нейтральный имидж

36. Назовите уровни, на которых реализуется восприятие имиджа (выберите лишний вариант):

- А) самоимидж
- Б) подаваемый имидж
- В) принимаемый имидж
- Г) габитарный имидж

37. В чем заключается «теория имиджа» Д. Огилви (выберите правильный ответ):

- А) в конкурентоспособности товара
- Б) в наделении товара привлекательным ореолом
- В) информирование о качествах товара
- Г) все вышеперечисленное

38. Что является главным звеном конструирования имиджа:

- А) средства массовой коммуникации
- Б) специалисты по имиджу (имиджмейкеры)
- В) общество
- Г) государственные структуры

39. В чем заключается принцип позиционирования:

- А) подстройка к уже существующей в массовом сознании информации
- Б) помещение объекта в благоприятную для него среду
- В) процесс создания выгодных для коммуникатора контекстов

40. Какие основные составляющие, в которых действует лидер:

- А) прошлое
- Б) семья
- В) хобби
- Г) работа
- Д) здоровье

Е) все вышеперечисленное

41. В чем заключается «закон вычитания имиджа»:

А) наличие негативных черт не ослабляет сильный имидж, а делает его более объемным

Б) вычленение черты из имиджа может привести изменение ее оценки

В) усиливается более сильный имидж, который притягивает к себе более слабую характеристику

42. Что означает термин «манипуляция»:

А) войсковое подразделение

Б) искусственные действия и сложные технические операции в дистанционном управлении с помощью рычагов

В) фокуснические действия, махинации, которые создают иллюзии в сознании при восприятии и анализе реальности

Г) скрытое управление сознанием, волей и поведением человека

Д) все вышеперечисленное

43. Что является одной из важнейших характеристик имиджа политика:

А) целостность

Б) превосходство

В) обходительность

44. Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т.д.)

А) психологический контакт

Б) социальная роль

В) транзакция

Г) ролевые ожидания

45. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это ...

А) аттракция

Б) аффилиация

В) гипноз

46. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс ...

А) эмпатии

Б) идентификации

В) рефлексии

47. Существенный признак внушения:

А) недоверие

Б) некритическое восприятие информации

В) критичность

48. Преодоление всех без исключения барьеров общения – это соблюдение следующих условий:

А) понимание целей партнера

Б) знание индивидуальных особенностей партнера

- В) понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения
 Г) все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения
49. Французская пословица гласит, что умение сказать человеку то, что он сам о себе думает – это ...
- А) лесть
 Б) критика
 В) комплимент
50. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение.
- А) формально-ролевое
 Б) светское
 В) манипулятивное
 Г) деловое

Критерии оценки для проведения экзамена по дисциплине (ответы на вопросы)

Шкала оценивания результатов промежуточной аттестации и критерии выставления оценок.

Оценка	Уровень сформированности компетенции	Критерии
«Отлично»	Высокий	Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме рабочей программы, исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса. Разноуровневые задания выполнены верно.
«Хорошо»	Хороший	Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на занятиях лекционного и семинарского типа, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей. Разноуровневые задания выполнены с незначительными ошибками.

«Удовлетворительно»	Достаточный	Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры. Разноуровневые задания выполнены с значительными ошибками.
«Неудовлетворительно»	Недостаточный	Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, отсутствием логичности и последовательности. Разноуровневые задания не выполнены.

Критерии оценки для проведения экзамена по дисциплине (тестирование)

Шкала оценивания результатов промежуточной аттестации и критерии выставления оценок.

Оценка	Уровень сформированности компетенции	Критерии
«Отлично»	Высокий	Выполнено правильно 90-100% заданий предложенного теста
«Хорошо»	Хороший	Выполнено правильно 75-89% заданий предложенного теста
«Удовлетворительно»	Достаточный	Выполнено правильно 60-74% заданий предложенного теста
«Неудовлетворительно»	Недостаточный	Выполнено правильно 59% и менее заданий предложенного теста

Обновление фонда оценочных средств дисциплины

обсуждено и рекомендовано к утверждению решением кафедры
наименование кафедры _____
от ____ ____ 20__ г., протокол № ____

одобрено Научно-методическим советом _____ от ____ ____ 20__ г.,
протокол № ____