



Психология созидательного взаимодействия.dor_МАГ_23-141-М

- 1 Установите соответствие между компонентами созидательной позиции и их описанием:
- 2 Процесс непосредственного или опосредованного воздействия социальных субъектов друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь, – это ...
- 3 Основная цель общения – это ...
- 4 Установите соответствие между понятиями и их определениями:
- 5 Объектом общения может быть ...
- 6 Установите соответствие между стороной общения и ее характеристикой:
- 7 Коммуникативная сторона общения – это ...
- 8 ... – это осознание индивидом того, как он воспринимается партнером по общению, т. е. способность человека к самоанализу
- 9 Установите соответствие групп и примеров механизмов взаимопонимания:
- 10 Механизм восприятия собеседника, характеризующийся способностью к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания, – это ...
- 11 Исследователи, проводя эксперимент, отобрали из большого числа фотографий фото людей с лицами красивыми, обычными и некрасивыми. Эти фотографии они показали мужчинам и женщинам в возрасте от 18 до 24 лет и попросили их высказать о внутреннем мире каждого. Испытуемые оценили красивых людей, по сравнению с некрасивыми, как более уверенных в себе, счастливых, искренних, уравновешенных, энергичных, любезных, находчивых, утонченных и более богатых духовно. Кроме того, испытуемые-мужчины оценили красивых мужчин и женщин, фотографии которых они видели, как более направленных на других людей, заботливых и внимательных к ним. Какую особенность в восприятии одних людей другими обнаружили испытуемые?



- (12) Общественно необходимый вид социальной деятельности и способ поведения личности – это социальная ...
- (13) Контуры/очертание социальной роли – это ...
- (14) Процесс усвоения индивидом той или иной социальной роли в первую очередь зависит от ...
- (15) Положение личности в группе, коллективе, ее место и роль в системе межличностных отношений, определяющие ее права, обязанности и привилегии, – это ...
- (16) Структура социальной роли включает в себя такие элементы, как ... (укажите 2 варианта ответ
- (17) Ситуация, в которой человек не может адекватно отыграть все свои социальные роли, поскольку они требуют взаимоисключающих действий или решений, – это ... ролевой конфликт
- (18) Установите соответствие между видом ролевого конфликта и его описанием:
- (19) Установите соответствие между компонентом «Я-концепции» и его описанием:
- (20) Установите соответствие между одним из трех измерений, которое формируется при работе индивида над своей «Я-концепцией», и их описанием:
- (21) Установите соответствие между эго-состоянием, описанным в транзактном анализе, и его описанием:



- 22) Степан, 25 лет, по настоянию и протекции родителей закончил вуз, после чего был устроен на работу в компанию друга отца. Сам Степан не заинтересован в работе по специальности. Он увлекается музыкой. Еще в школьные годы он организовал музыкальную группу, с которой начал выступления на различных небольших площадках. Материального достатка этот вид деятельности ему не приносит, поэтому Степан вынужден «отбывать повинность» на работе, которая ему не интересна. Большую часть рабочего времени он посвящает решению вопросов с концертами и репетициями. И лишь изредка «отвлекается» на решение текущих рабочих вопросов. В целом сложившаяся ситуация его полностью устраивает. Начальник отдела, к которому приписан Степан, неоднократно высказывал свое недовольство отношением последнего к работе в компании; жаловался на него вышестоящему руководству. Но, поскольку это «протеже генерального», дальше жалоб и выражения недовольства со стороны начальника отдела дело не доходило. В компания получила новый заказ, и основная нагрузка по его реализации легла на отдел, в котором работал Степан. Были задействованы все сотрудники, между которыми были распределены виды работ. Коллеги с воодушевлением приступили к работе, понимая, что успешное выполнение заказа сулит большими выгодами для отдела в частности и для компании в целом. Не справлялся с работой только Степан, который был погружен в подготовку гастролей своей музыкальной группы. И если раньше коллеги позитивно относились к нему, прощали его безразличие к выполнению своих обязанностей, с удовольствием слушали музыку Степана и получали пригласительные на концерты, то с недавнего времени ситуация в отделе изменилась кардинально. Сотрудники открыто стали выражать свое недовольство присутствием в отделе молодого человека, который, как они считали, «стал камнем на их ногах». Им приходилось выполнять его работу, чтобы не завалить проект. Дело дошло до открытого конфликта, в ходе которого коллеги высказали все, что они думают про нерадивого работника. Степан очень расстроился, он не ожидал такого от своих коллег. Он был подавлен. Неприятный разговор состоялся и с генеральным директором компании, который признал правоту сотрудников отдела в отношении молодого человека, после чего предложил написать заявление на отпуск, чтобы тот не мешал работать другим. Определите, какой вид ролевого конфликта описан в данном примере.
- 23) Форма групповой психологической работы, цель которой состоит в развитии коммуникативной компетентности личности, – это социально-психологический ...



- (24) Психологическая ... в социальной группе – это эффект взаимодействия, заключающийся в таком сочетании людей, которое позволяет осуществить их максимально возможную взаимозаменяемость и взаимодополняемость
- (25) В ряду основных преимуществ групповых методов психологической работы – возможность ... (укажите 2 варианта ответа)
- (26) Установите соответствие между направлением социально-психологических тренингов и его описанием:
- (27) Установите соответствие между группами тренинга и их описанием:
- (28) Установите последовательность этапов формирования понимания образа «Я» участниками социально-психологического тестирования (СПТ):
- (29) Принцип метода «ролевая игра», применяемый в социально-психологическом тестировании, заключается в ...
- (30) Установите соответствие между понятиями и их основными характеристиками:
- (31) Мобильным людям присущи такие свойства, как ... (укажите 3 варианта ответа)
- (32) Установите соответствие между методикой и ее предназначением:
- (33) Установите соответствие между методикой и ее предназначением:



- 34 Иван Иванович, 34 года, является сотрудником отдела государственной организации. Он работает на одной должности уже 3 года. Его руководитель рассматривает кандидатуру Ивана Ивановича в качестве представителя в межведомственной комиссии, работа которой призвана снизить конфликтный потенциал между подразделениями нескольких бюджетных и коммерческих организаций. Проблема носит комплексный характер, поэтому необходимо ее поэтапное решение путем организации ряда переговоров. За время работы Иван Иванович зарекомендовал себя хорошо: был исполнителен, организован, ни с кем с конфликтами не вступал, в обсуждениях всегда смело высказывал свою точку зрения, при этом всегда шел на конструктивное обсуждение вопросов. Однако обнаружился и ряд его недостатков: - не любит отстаивать свою точку зрения (сразу смущается и далее готов идти на компромисс или вообще сдать свои позиции); - крайне негативно относится к каким-либо новшествам, в этом вопросе проявляя значительное упрямство; до конца гнет свою линию поведения, хотя на словах может и согласиться с предложением; - вокруг него всегда формируется атмосфера напряженности: никто из сослуживцев не знает, чего от него ждать в следующий момент. Используя информацию о типах личности по основаниям «экстраверт – интроверт», «мобильный – ригидный», «доминантный – недоминантный», определите тип личности Ивана Ивановича.
- 35 Система взаимоотношений между наемными работниками, работодателями и представителями органов власти на различных уровнях – это социальное ...
- 36 Органы социального партнерства – это ...
- 37 ... – это способ воздействия на человека, представляющий собой обещание причинить ему неприятность, зло; этот способ используют, чтобы вызвать у человека тревогу или страх
- 38 Установите соответствие между стратегией взаимодействия и ее описанием:
- 39 Установите соответствие между способами воздействия на партнера по общению и их характеристиками:
- 40 Установите соответствие между видами психологического противостояния влиянию и их характеристиками:
- 41 Такой прием активного слушания, как ..., предполагает использование фраз: «Если я вас правильно понял, то...»; «Поправьте меня, если я ошибаюсь, но вы говорите, что...»; «Другими словами вы считаете, что...»



- 42) Прием активного слушания, когда основное внимание уделяется не содержанию сообщений, а чувствам, выраженным говорящим, эмоциональной составляющей его высказываний, – это отражение ...
- 43) В числе основных причин успеха общения в случае применения техник активного слушания – ... (укажите 3 варианта ответа)
- 44) Слушание является неэффективным, если ... (укажите 4 варианта ответа)
- 45) Ситуация: телефонный разговор. Звонок в издательство. Менеджер: Здравствуйте, издательство «Пилигрим», менеджер Андрей. Чем могу вам помочь? Клиент: Добрый день, я хотел бы узнать о ваших услугах. Менеджер: Как я могу в вас обращаться? Клиент: Меня зовут Татьяна. Менеджер: Очень приятно, Татьяна. Пожалуйста, уточните, какие услуги вас интересуют? Мы предлагаем издание и продвижение книг, корректуру и редактуру рукописей, верстку, разработку дизайна обложки, печать тиража и рекламной продукции. Клиент: Я хотел бы напечатать буклеты и листовки. Менеджер: Расскажите поподробнее, пожалуйста. Клиент: Да. Наша компания участвует в выставке «Экспо-2023». И там мы хотим предоставить информацию о своей продукции. Менеджер: Поздравляю! Рад за вашу компанию. Участие в таком масштабном мероприятии – это большой успех. Очень приятно, что вы обратились в наше издание. Клиент: Спасибо за лестную оценку. Это и правда очень масштабное мероприятие, требующее ответственного подхода. Менеджер: Откуда вы узнали о нас? Клиент: Партнеры нашей компании сотрудничали с вашим издательством при подготовке к выставке в прошлом году и рекомендовали обратиться к вам. Нам нужна большая партия буклетов и листовок. Менеджер: Правильно ли я вас понял, что вам необходима рекламная полиграфическая продукция для раздачи на крупном мероприятии? Клиент: Да, все верно. Позиций товара у нас довольно много. Нам кажется, что такой формат, как буклеты и листовки, будет оптимальен. Менеджер: Уточните, пожалуйста, какое количество Вы рассчитываете заказать? Клиент: Порядка 2 000 буклетов и 3 000 листовок. По нашим подсчетам, этого количества должно хватить. Какие приемы активного слушания и в какой последовательности были использованы менеджером издательства в ходе телефонного разговора с потенциальным клиентом?
- 46) Философ ... связывал созидание с искусством как процессом создания и формирования предметов, как «движение, вызванное душой и рукой художника, равнозначное движению всей природы»



- 47 Сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека, – это ...
- 48 Установите соответствие между функциями общения и их характеристиками:
- 49 Установите правильную последовательность этапов процесса общения:
- 50 К субъектам общения относятся ...
- 51 Установите соответствие между целями и видами общения:
- 52 Восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов (других людей, самих себя, групп, других социальных общностей) – это социальная ...
- 53 ... – это механизм, за счет которого человек может поставить себя на место собеседника с целью формирования взгляда на проблему с позиции
- 54 Установите соответствие между понятием и его характеристикой:
- 55 ... – это способность к неподдельному сочувствию и сопереживанию другому человеку, которая базируется на полном понимании и принятии переживаний и внутреннего мира собеседника
- 56 Фиксация определенного положения, которое занимает тот или иной индивид в системе общественных отношений, – это социальная ...
- 57 Субъектом в вопросе установления общих представлений о той или иной социальной роли является ...
- 58 Акт, который является обязательным в процессе усвоения человеком той или иной социальной роли, – ...
- 59 Интегральная, наиболее обобщенная характеристика человека в статусно-ролевой внутригрупповой структуре – это ...
- 60 Установите правильный порядок формирования амплуа человека:



- 61 Ситуация, в которой два индивида (или более) не могут согласовать свое поведение, поскольку по-разному понимают собственные социальные роли или роли друг друга, – это ... ролевой конфликт
- 62 Установите соответствие между видом ролевого конфликта и его основной характеристикой:
- 63 Установите соответствие между типами действий, которые снижают ролевую напряженность, и их характеристиками:
- 64 Установите соответствие между составляющими «Я-концепции» и их описанием:
- 65 Установите соответствие между видами транзакции и их описаниями:
- 66 Форма групповой психологической работы, представляющая собой совокупность психотерапевтических и обучающих методов, направленных на развитие навыков самопознания, саморегуляции, коммуникативных и профессиональных умений, – это психологический ...
- 67 Цель упражнений и процедур в ходе тренинга – в ... (укажите 2 варианта ответа)
- 68 Установите соответствие между направлением социально-психологических тренингов и его описанием:
- 69 Установите соответствие между группами тренинга и их основными целями:
- 70 Установите правильную последовательность вопросов, при помощи которых участники тренинга формируют представление о своем «Я»:
- 71 Основная цель сенситивного тренинга – ...
- 72 Установите соответствие понятий и их характеристик:
- 73 Говоря о качествах, присущих ригидным людям, следует отметить, что они ... (укажите 3 варианта ответа)
- 74 Установите соответствие между методикой и ее предназначением:
- 75 Группа ..., или Е-группа, – это вид тренинговых групп, которые используют как средство психологической помощи в решении различных проблем, в том числе в достижении самоактуализации



- 76 Приемлемый для социальных субъектов вариант отношений их потребностей, интересов, ценностных ориентиров, основанных на принципе социальной справедливости, – это социальное ...
- 77 Основные виды коммуникаций в системе социального партнерства – это ... (укажите 2 варианта ответа)
- 78 Установите соответствие между стратегией взаимодействия и ее описанием.
- 79 К методам активного взаимодействия в системе социального партнерства относятся такие, как ... (укажите 2 варианта ответа)
- 80 Установите соответствие между формами воздействия на партнера по общению и их видами:
- 81 Установите соответствие между видами психологического противостояния влиянию и их характеристиками:
- 82 Слушание является эффективным, если ... (укажите 4 варианта ответа)
- 83 Установите правильную последовательность решаемых задач в случае применения техник активного слушания:
- 84 ... – это формулировка той же мысли, но иными словами, что дает возможность говорящему человеку увидеть, что его правильно понимают
- 85 Такой прием активного слушания, как ..., предполагает использование фраз «Ваша основная идея, как я понял, в том, что...» и «Если подытожить сказанное, то...»
- 86 Был проведен эксперимент. Мужчину с неброской наружностью представляли двум группам не знакомых ему людей как руководителя департамента крупной компании. В одну группу он был приглашен в сопровождении женщины с яркой привлекательной внешностью, а в другую его сопровождала женщина некрасивая и неаккуратно одетая. Первая группа положительные качества мужчины оценила значительно выше, чем вторая, и общее отношение к нему со стороны первой группы также оказалось более для него благоприятным. Какой эффект восприятия одних людей другими обнаружили испытуемые в ходе эксперимента?



- 87 В компании в отделе по работе с персоналом появился новый сотрудник – бизнес-тренер. Это женщина 26 лет, психолог по образованию, имеющая опыт работы бизнес-тренером 2 года. Она отличалась жесткой манерой общения с сотрудниками, постоянно раздавала советы, которые носили характер указаний, что и как нужно делать, одеваться, говорить, хотя с такого рода запросами к ней не обращались. Часто она высказывала нелестные оценки в отношении коллег, характеризовала сотрудников, описывая их сильные и слабые стороны в местах общественного пользования. Цель своих действий бизнес-тренер характеризовала как «необходимость открыть людям глаза на них самих», что, по ее мнению, должно было запустить процесс самопознания и саморазвития. В разговорах она часто ссылалась и цитировала известного психолога, работающего в провокативном стиле, выступающего с разоблачительными лекциями и тренингами. Какой механизм познания и понимания другого человека демонстрирует своим поведением новый сотрудник?
- 88 Коллеги собрались на собрание. Им сообщают, что начало собрания откладывается, так как один из сотрудников серьезно опаздывает. Это происходит уже не первый раз. Используя знания об эго-состояниях, описанных в теории транзактного анализа, определите, какими словами ситуацию можно было бы прокомментировать из «взрослой позиции».
- 89 Ситуация: диалог начальника с подчиненным. Начальник: Вы что тут бардак на рабочем месте устроили?!!! Почему эти документы до сих пор не у меня на столе?!! Подчиненный: Иван Иванович, может быть, нам стоило бы обсудить этот вопрос у вас в кабинете, а не устраивать сцен на глазах у всех? Используя знания об эго-состояниях, описанных в теории транзактного анализа, определите, в каких эго-состояниях они находятся в тот момент, когда начальник обращается к подчиненному, и в каких – когда подчиненный отвечает начальнику.



90

Иван Иванович, 34 года, является сотрудником отдела государственной организации. Он работает на одной должности уже 3 года. Его руководитель рассматривает кандидатуру Ивана Ивановича в качестве представителя в межведомственной комиссии, работа которой призвана снизить конфликтный потенциал между подразделениями нескольких бюджетных и коммерческих организаций. Проблема носит комплексный характер, поэтому необходимо ее поэтапное решение путем организации ряда переговоров. За время работы Иван Иванович зарекомендовал себя хорошо: был исполнителен, организован, ни с кем с конфликтами не вступал, в обсуждениях всегда смело высказывал свою точку зрения, при этом всегда шел на конструктивное обсуждение вопросов. Однако обнаружился и ряд его недостатков: - не любит отстаивать свою точку зрения (сразу смущается и далее готов идти на компромисс или вообще сдать свои позиции); - крайне негативно относится к каким-либо новшествам, в этом вопросе проявляя значительное упрямство; до конца гнет свою линию поведения, хотя на словах может и согласиться с предложением. - вокруг него всегда формируется атмосфера напряженности: никто из сослуживцев не знает, чего от него ждать в следующий момент. Какой тип опросника позволил бы определить основные тенденции поведения Ивана Ивановича в реальной группе?



91

Иван Иванович, 34 года, является сотрудником отдела государственной организации. Он работает на одной должности уже 3 года. Его руководитель рассматривает кандидатуру Ивана Ивановича в качестве представителя в межведомственной комиссии, работа которой призвана снизить конфликтный потенциал между подразделениями нескольких бюджетных и коммерческих организаций. Проблема носит комплексный характер, поэтому необходимо ее поэтапное решение путем организации ряда переговоров. За время работы Иван Иванович зарекомендовал себя хорошо: был исполнителен, организован, ни с кем с конфликтами не вступал, в обсуждениях всегда смело высказывал свою точку зрения, при этом всегда шел на конструктивное обсуждение вопросов. Однако обнаружился и ряд его недостатков: - не любит отстаивать свою точку зрения (сразу смущается и далее готов идти на компромисс или вообще сдать свои позиции); - крайне негативно относится к каким-либо новшествам, в этом вопросе проявляя значительное упрямство; до конца гнет свою линию поведения, хотя на словах может и согласиться с предложением; - вокруг него всегда формируется атмосфера напряженности: никто из сослуживцев не знает, чего от него ждать в следующий момент. Какой вид тренингов в первую очередь имеет смысл пройти Ивану Ивановичу, если он хочет получить статус представителя в межведомственной комиссии?

Самый быстрый способ связи — мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max

Help@disynergy.ru | +7 (924) 305-23-08



92

Ситуация: очная встреча в юридической конторе. Юрист: Добрый день, Виталий Константинович. Клиент: Вы составили плохой договор для меня! Там не прописаны все пункты, которые мне нужны! Я жаловаться буду, если вы не вернете мне деньги! Юрист: Я крайне разочарован вашей негативной оценкой моей работы. Предлагаю разобраться в сложившейся ситуации. Клиент: Да. Давайте разбираться. Я достаточно четко объяснил вам, какие требования я предъявляю к этому документу. Я не юрист. Я думал, что вы как специалист меня поняли и все сделаете правильно. Но увы! Теперь я вынужден опять заниматься этим вопросом. Юрист: Я благодарен вам, что вы идете мне навстречу. Что именно вызвало ваше недовольство? Клиент: Я отправил вам на почту свои требования к документу. Вы сказали, что получили их. Я был в полной уверенности, что все они будут отражены в договоре. Я открываю документ, смотрю и ничего не могу найти из своих требований. Там какая-то вода, никакой конкретики. Юрист: Если я верно понял, то в документе вы ожидали найти формулировки ваших требований в той редакции, которую предложили? Клиент: В общем, да. Это же договор для меня, соответственно, там должны быть отражены мои требования. Мне казалось это логичным. Например, сроки, когда заказчик может отменить свой заказ. Этот пункт я нашел в документе в последних абзацах и то в расплывчатой формулировке. Почему не в начале документа? Юрист: Почему не в начале документа? А он должен быть именно в начале? Клиент: Это важная информация! Я уже неоднократно сталкивался с такими ситуациями, когда заказчик делает заказ, а потом прямо перед отгрузкой товара заказ отменяет. Я попадаю на деньги. Для меня это неприемлемо. Никто не будет читать документ до конца. Я в этом убеждался и не раз. Такова специфика моей деятельности. Это надо учитывать. Юрист: Как я вижу, ваша ключевая мысль состоит в том, чтобы вся важная информация содержалась в начале документа. И это ваше требование к составленному документу? Клиент: Вот теперь вы начинаете меня понимать. Какие приемы активного слушания и в какой последовательности были использованы юристом в ходе разговора с недовольным клиентом?



- 93 Ситуация: телефонный разговор. Менеджер (М): Здравствуйте. Я бы хотел переговорить с Иваном Сергеевичем. Директор выставки (Д): Добрый день. Я вас слушаю. М: Это Балуев Владимир, менеджер компании «Макси Строй». Я звоню по поводу переговоров, чтобы уточнить расценки. Д: Очень приятно, Владимир. Если мне не изменяет моя память, мы с вами сотрудничали два года назад. Рад снова вас слышать. М: Да, действительно прошло уже два года, когда мы последний раз участвовали в выставке. В прошлом году у нас не получилось принять в ней участие. Зато сейчас мы настроены крайне решительно. Д: Насколько я верно вас понял, в этом году вы твердо намерены принять участие в выставке. Очень приятно это слышать. М: Да. Но многое будет зависеть от условий, и в первую очередь денежных затрат. Д: Денежных затрат? Вы полагаете, что расценки сильно изменились? М: Время идет, ситуация меняется. Насколько я знаю, прошлогодняя выставка прошла с размахом. Д: Мне очень приятно, что вы внимательно следите за нашими событиями. М: А как же иначе. В нашей отрасли не так много мероприятий, которые способствуют продвижению компаний. Поэтому приходится быть очень внимательным. Д: Да, мероприятия не так много. Но мы стараемся развиваться в этом направлении. М: Отсюда и вопрос: выросла ли стоимость экспозиционного квадратного метра? Д: Да, выросла. Один квадратный метр в павильоне с 1 сентября стоит шесть тысяч рублей, а в открытой экспозиции – три тысячи. М: Это не столь критичный рост, как мы ожидали. Думали, будет больше. Д: Думали, будет больше? А на сколько предполагали рост цены? М: Мы предполагали 40 % по сравнению с позапрошлым годом. С учетом прошлогоднего успеха. Какие приемы активного слушания и в какой последовательности были использованы директором выставки в ходе разговора с менеджером компании?
- 94 Оцените свою удовлетворенность качеством видеолекций данной дисциплины по шкале от 1 до 10, где 1 - полностью не удовлетворен(а), а 10 - полностью удовлетворен(а).
- 95 Насколько понятным для вас языком написаны конспекты и другие текстовые материалы?
- 96 На сколько материалы курса актуальны и применимы в вашей учебе или работе?
- 97 Оцените, насколько для Вас интересны материалы курса по шкале от 1 до 10, где 1 - совсем неинтересно, а 10 - я полностью погружаюсь в изучение материалов и чувствую сильную мотивацию к обучению.



- (98) Какова ваша общая удовлетворенность контентом курса?
- (99) Что бы вы предложили улучшить в контенте курса? (Выберите один или несколько вариантов ответа)
- (100) Насколько, по вашему мнению, тестирования соответствуют изученным материалам курса?

Самый быстрый способ связи — мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max

Help@disynergy.ru | +7 (924) 305-23-08