|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Тема | Содержание урока | Домашнее задание |
| 08.05.2020 | Практические занятия № 19 «Средства воздействия на слушателей» | Выполнение Теста «Средства воздействия на слушателей» | Эл. почта n.podgorbunskikh2012@yandex.ru к 15.05.2020Тест «Средства воздействия на слушателей» |
| 08.05.2020 | Композиция речи | Youtube.com. Мини-лекция. Композиция выступления | Эл. почта n.podgorbunskikh2012@yandex.ru к 15.05.2020Тест «Средства воздействия на слушателей» |

**ВЫБЕРИТЕ ПРАВИЛЬНЫЙ ОТВЕТ**

**Вопрос 1 . Общение это-**

1. Взаимодействие людей, не имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности.

2. Взаимодействие людей, имеющих общие или взаимозаменяюшие интересы, либо потребности.

3. Отношение к поступающей информации.

**Вопрос 2. Стили общения бывают:**

1. Ритуальный.

2. Манипулятивный.

3. Иронический.

**Вопрос 3. Из скольких действий организуется структура акта общения:**

1. 12.

6.13.

3. 15.

4. 14.

**Вопрос 4. Содержание общения:**

1. Передача от человека к человеку информации.

2. Восприятие партнерами по общению друг друга.

3. Ориентация в коммуникативной ситуации.

4. Взаимооценка партнерами по общению друг друга.

5. Взаимодействие партнеров друг с другом.

**Вопрос 5. Функции общения:**

1. Инструментальная.

2. Интрегративная.

3. Деловая.

4. Трансляционная.

5. Экспрессивная.

**Вопрос 6. Виды общения:**

1. Формальное.

2. Деловое.

3. Спор.

4. Духовное.

5. Светское.

**Вопрос 7. Структура делового общения состоит из:**

1. Коммуникативной стороны.

2. Интерактивной стороны.

3. Перцептивной стороны.

4. Субъективной стороны.

**Вопрос 8. Стиль общения это:**

1. Индивидуально-психологические особенности взаимодействия между

Людьми.

2. Индивидуально-типологические особенности между людьми.

3. Индивидуально-субъективные особенности между людьми.

**Вопрос 9. Механизм общения включает в себя:**

1. Заражение.

2. Внушение.

3. Убеждение.

4. Принуждение.

5. Копирование.

**Вопрос 10. Барьеры восприятия в общении бывают:**

1. Эстетический барьер.

2. Барьер « возраста».

3. Состояние здоровья.

4. Некомпетентность.

5. Барьер «боязни контактов».

**Вопрос 11. Невербальные средства общения являются:**

1. Интерактивной стороной общения.

2. Персептивной стороной общения.

3. Коммуникативной стороной общения.

**Вопрос 12. Невербальное поведение-это:**

1. Открытые социально-психологические и индивидуально психологические характеристики личности.

2. Скрытые для непосредственного наблюдателя социально- психологические и индивидуально психологические характеристики личности.

**Вопрос 13. Невербальные средства общения:**

1. Кинесика.

2. Дистанция.

3. Такесика.

4. Проксемика.

5. Рукопожатие.

**Вопрос 14. Трактовка «взгляда в сторону означает:**

1. Страх и желание уйти.

2. Не понял, повтори.

3. Пренебрежение.

4. Хочу подчинить себе.

**Вопрос 15. Жесты и позы защиты:**

1. Пощипывание переносицы.

2. Потирание лба.

3. Руки, скрещенные на груди.

4. Сжимание пальцев в кулак.

**Вопрос 16. Просодика-это:**

1. Динамические прикосновения в форме рукопожатия, похлопывания, поцелуя.

2. Название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голосового тона, тембр голоса, сила ударения.

3. Зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняемые выразительно-регулятивную функцию.

**Вопрос 17. Трактовка доминирующего рукопожатия:**

1. Рука снизу, ладонь развернута вверх.

2. Рука партнеров в одинаковом положении.

3. Рука сверху, ладонь развернута вниз.

**Вопрос 18. Один из первых ученых, который изучал пространственную структуру общения:**

1. Р. Экслайн.

2. Л.Винтере.

3. Э. Холл.

4. А. Шефлен.

**Вопрос 19. Социальная дистанция общения варьируется на расстоянии от:**

1. 45-120 см..

2. 400-750 см..

3. От 120 до 400 см

**Вопрос 20. Невербальное поведение личности:**

1. Создает образ партера по общению.

2. Выражает взаимоотношения партнеров по общению. 3. Является индикатором актуальных психических состояний личности.

3. Выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального общения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного.

4. Выступает в качестве показателя статусных отношений.

**Вопрос 21. Вербалъные средства общения являются:**

1. Коммуникативной стороной общения.

2. Интерактивной стороной общения.

3. Персептивной стороной общения.

**Вопрос 22. К вербальным средствам общения относят:**

1. Мимика.

2. Слова.

3. Жесты.

**Вопрос 23. Величина потери информации определяется:**

1. Общим несовершенством человеческой речи.

2. Невозможностью полно и точно воплотить мысли в словесные формы.

3. Наличием или отсутствием доверия к собеседнику.

4. Эмоциями.

5. Совпадением или несовпадением словарного запаса и др.

**Вопрос 24. Итоговое восприятие информации:**

1. 80%

2. 70%

3. 30-40%

4. 10-20%.

**Вопрос 25. Ораторское искусство предполагает:**

1. Умение точно формулировать свои мысли.

2. Излагать их доступным для собеседника языком.

3. Ориентироваться в обществе на реакцию собеседника.

**Вопрос 26. Речь в деловом общении направлена на:**

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

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

**Вопрос 27. Убедительность определяется:**

1. Психологическими факторами.

2. Самой атмосферой беседы, которая может быть благоприятной или

Неблагоприятной, доброжелательной или недоброжелательной.

3. Культура слов.

**Вопрос 28. Из чего складывается речевая структура:**

1. Словарный запас.

2. Точная передача мысли посредством слова.

3. Просторечием.

4. Чистота речи.

5. Правильное произношение слов.

**Вопрос 29. Виды слушания:**

1. Нерефлексивное пассивное.

2. Рефлексивное активное.

3. Продуктивное.

**Вопрос 30. Составные части языка:**

1. Литературный язык.

2. Просторечие.

3. Профессиональная лексика.

4. Нормативная лексика.

**Вопрос 31. Основные этапы деловой беседы:**

1. Планирование беседы.

2. Информирование партнеров.

3. Аргументирование выдвигаемых положений.

4. Принятие решений.

5. Завершение беседы.

**Вопрос 32. Задачи, решаемые на начальном этапе беседы:**

1. Установление контакта с собеседником.

2. Создание благоприятной атмосферы для беседы.

3. Привлечение внимания к цели и темы разговора.

4. Пробуждение интереса собеседника.

5. Принятие решения.

**Вопрос 33. Принципы поведения деловой беседы:**

1. Рациональность.

2. Метод прямого подхода.

3. Понимание.

4. Внимание.

5. Комплексность.

**Вопрос 34. К коммуникативным навыкам в деловой беседе относят:**

1. Активное слушание.

2. Пассивное слушание.

3. Формулирование.

4. Постановка вопроса.

**Вопрос 35. Основой внутреннего диалога является:**

1. Ответ.

2. Дискуссия.

3. Вопрос.

4. Размышление.

**Вопрос 36. Вопросы внешнего диалога бывают:**

1. Информационными.

2. Зеркальными.

3. Эстафетными.

4. Риторическими.

5. Правильными.

**Вопрос 37. Какие контакты необходимо установить оратору со слушателями во время публичных выступлений:**

1. Личностный.

2. Эмоциональный.

3. Аргументированный.

4. Познавательный.

5. Аудиторный.

**Вопрос 38. Что такое аргументация:**

1. Способ убеждения кого-либо посредством значимых логических доводов.

2. Способ восприятия значимых логических доводов.

3. Возможность довести до собеседника значимые логические доводы.

4. Способность донести до собеседника значимые логические доводы.

5. Способ общения.

**Вопрос 39. Какие можно выделить правильные способы, чтобы начать беседу:**

1. Метод снятия напряжения.

2. Метод зацепки.

3. Метод риторических вопросов.

4. Метод открытых вопросов.

5. Метод прямого подхода.

**Вопрос 40. Выберите правильное поведение в конфликтной ситуации:**

1. Приспособление.

2. Компромисс.

3. Сотрудничество.

4. Игнорирование.

5. Уход.

**Вопрос 41. Как можно повлиять на партнера во время переговоров:**

1. Не садиться друг против друга, а использовать угловое расположение.

2. Не использовать угловое расположение, а садиться друг напротив друга.

3. Копировать жесты собеседника и принимать позу подражания.

4. Использовать способ привлечения внимания собеседника.

5. Использовать противоположные жесты и позу.

**Вопрос 42. Основные принципы грамотного телефонного общения:**

1. Положительные эмоции.

2. Хорошее настроение собеседника.

3. Жаргон.

4. Четкость и правильность произношения слов.

5. Нецензурное общение.

**Вопрос 43. Наиболее распространенные ошибки в телефонном общении:**

1. Цель не конкретизируется.

2. Неправильно выбрано время для разговора.

3. Излишняя эмоциональная насыщенность.

4. Длительные телефонные переговоры.

5. Использование жестов.

**Вопрос 44. Наиболее распространенная форма общения в деловой переписке:**

1. Товарищ.

2. Уважаемый.

3. Гражданин.

**Вопрос 45. Какими могут быть методы учителя направленные на организацию порядка и дисциплины в классе?**

1. Убеждение.

2. Требование.

3. Воззрение.

4. Запрос.

5. Внушение.

**Вопрос 46. Из каких сторон состоит структура общения?**

1. Коммуникативная

2. Интерактивная

З. Перцептивная

4. Пассивная.

5. Активная.

**Вопрос 47. Что является главным средством человеческого общения?**

1. Знаки.

2. Язык

З. Жесты.

4. Мимика.

5. Движение.

**Вопрос 48. Виды общения?**

1. Вербальное

2. Рациональное.

З. Достоверное.

4. Невербальное

5. Косвенное.

**Вопрос 49. Что является основными механизмами в познании человека?**

1. Идентификация

2. Эмпатия

З. Рефлексия

4. Инверсия.

5. Метонимия.

**Вопрос 50. Способы воздействия партнеров друг на друга?**

1. Заражение

2. Внушение

З. Убеждение

4. Эмпатия.

5. Подражание.

**Вопрос 51. Какие бывают виды контрсуггестии, которые встают на пути коммуникации?**

1. Избегание

2. Авторитет

З. Убеждение.

4. Непонимание

5. Эффект ореола.

**Вопрос 52. Какие элементы невербального общения можно выделить?**

1. Позы, жесты, мимика

2. Паралингвистика

З. Проксемика

4. Контакт глаз

5. Эмпатия.

**Вопрос 53. Что включает в себя паралингвистика или просодика?**

1. Особенности произношения

2. Тембр голоса

З. Темп речи

4. Слова.

5. Паузы между словами.

**Вопрос 54. О чем могут сообщить невербальные средства общения?**

1. Указать собеседнику на особенно важные моменты сообщения

2. Свидетельствуют об отношении к собеседнику

З. Дают возможность судить о человеке, о его состояние в данный момент, о его психологических качествах.

4. Могут дополнить содержание высказывание

5. О характере речи.

**Вопрос 55. Какие системы специальных знаков-символов выработаны людьми в рамках невербального общения?**

1. Знаки управления движением транспорта

2. Форменная одежда

3. Знаки отличия

4. Звуковая речь.

5. Награды.

**Вопрос 56. Какие жесты свидетельствуют об искренности и желание говорить откровенно?**

1. Раскрытые руки

2. Расстегивание пиджака

3. Закладывание рук за спину с обхватом запястья.

4. Расхаживание по комнате.

5. Закладывание рук за голову.

**Вопрос 57. Что может послужить знаком того, что собеседник расстроен и пытается взять себя в руки?**

1. Раскрытые руки.

2. Расстегивание пиджака.

3. Закладывание рук за спину с обхватом запястья

4. Расхаживание по комнате.

5. Закладывание рук за голову.

**Вопрос 58. В каких формах реализуется деловое общение?**

1. Деловая беседа

2. Деловые переговоры

3. Деловая переписка.

4. Деловые совещания

5. Публичные выступления.

**Вопрос 59. Основные этапы деловой беседы?**

1. Начало беседы и информирование партнеров

2. Аргументирование выдвигаемых положений

3. Принятие решения

4. Аргументирование принятых решений.

5. Завершение беседы.

**Вопрос 60. Какие важные функции выполняет деловая беседа?**

1. Взаимное общение работников из одной деловой сферы

2. Совместный поиск, выдвижение и оперативная разработка рабочих идей и замыслов

3. Контроль и координация уже начатых деловых мероприятий

4. Поддержание деловых контактов и стимулирование деловой активности.

5. Выработка стратегии поведения в конфликтных ситуациях.

**Вопрос 61. Какие можно выделить правильные способы начать беседу?**

1. Метод снятия напряжения

2. Метод зацепки

3. Метод риторических вопросов.

4. Метод открытых вопросов.

5. Метод прямого подхода.

**Вопрос 62. Что такое аргументация?**

1. Способ убеждения кого-либо посредством значимых логических доводов

2. Способ восприятия значимых логических доводов.

3. Возможность донести до собеседника значимые логические доводы.

4. Способность донести до собеседника значимые логические доводы.

5. Способ общения.

**Вопрос 63. От каких обстоятельств зависит ситуация во время переговоров?**

1. Отношение ведущих переговоров с их группами

2. Язык, на котором говорят участники переговоров.

3. Того, как сидят участники переговоров

4. Присутствие зрителей

5. Ход переговоров.

**Вопрос 64. Каковы функции языка в общении?**

1. Коммуникативная и познавательная

2. Аккумулятивная, конструктивная

З. Эмоциональная, контактоустанавливающая, этническая

4. Психологическая.

5. Реорганизационная.

**Вопрос 65. Чем отличается официально-деловой стиль речи?**

1. Точностью

2. Обезличенностью

З. Стандартностью

4. Отвлеченностью.

5. Тенденциями к стереотипам.

**Вопрос 66. Чем отличается научный стиль речи?**

1. Отвлеченностью

2. Обобщенностью

З. Подчеркнутой логичности и связными выражениями

4. Точностью.

5. Стандартностью.

**Вопрос 67. Чем отличается публицистический стиль речи?**

1. Экспрессивностью

2. Эмоциональностью

З. Наличием гибкого стандарта

4. Точностью.

5. Отвлеченностью.

**Вопрос 68. Барьеры восприятия и понимания?**

1. Эстетический

2. Социальный

З. Барьер отрицательных эмоций

4. Психологическая защита

5. Психологическая атака.

**Вопрос 69. В структуру речевого общения входят?**

1. Значение и смысл слов, фраз.

2. Речевые звуковые явления.

3. Выразительные качества голоса.

4. Замедление в ускорение речи.

**Вопрос 70. Выразительные качества голоса — это?**

1. Характерные специфические звуки, возникающие при общении.

2. Разделительные звуки.

3. Нулевые звуки.

4. Интонационные звуки.

5. Интервальные звуки.