

Психология менеджмента 2012-13 уч. год

Тема 1. Психология менеджмента как самостоятельная научная дисциплина

Методами психологии являются: I. наблюдение и эксперимент; II. тестирование и естественный эксперимент.

- I
- II
- I, II

Интроспекция - это:

- метод психологии менеджмента
- наблюдение за людьми непосредственно в тех условиях, в которых протекает их жизнь
- метод самонаблюдения
- форма наблюдения

Принципы психологии менеджмента:(2 ответа)

- единство врожденных и приобретенных свойств личности
- единство личности и деятельности
- единство наблюдения и анализа
- социальная обусловленность психики человека
- психологическая обусловленность деятельности человека

Основные психологические законы: (4 ответа)

- закон неопределенности отклика
- закон компенсации
- закон неадекватности
- закон отображения
- закон самосохранения
- закон "зеркало отношений"

Основные закономерности психологии менеджмента: (3 ответа)

- законы Паркинсона
- законы Мерфи
- законы Эша
- принципы Питера

Психоаналитический метод разработал:

- Юнг
- Уотсон
- Фрейд

Зигмунд Фрейд указывал на большее влияние:

- подсознания на поведение человека
- сознания на поведение человека

—морали и воспитания на поведение человека

Понятие "коллективного бессознательного" ввёл в психологию:

—Келли

—Скиннер

—Юнг

Заслуга выделения двух базовых типов организации личности (интроверт и экстраверт) принадлежит:

—Юнгу

—Фрейду

—Скиннеру

Основоположником бихевиоризма является:

—Джон Бродес Уотсон

—Карл Юнг

—Абрахам Маслоу

Кому принадлежит это высказывание: "Человек, который был наказан, не становится в силу этого менее склонным вести себя по-прежнему, в лучшем случае он учится, как избегать наказания"?:

—Маслоу

—Скиннеру

—Фрейду

Джордж Келли является представителем:

—гуманистической психологии

—когнитивного направления в психологии

—бихевиористского направления в психологии

—концепции психики личности

Теория социальных ролей принадлежит:

—Гордону Оппорту

—Абрахаму Маслоу

—Джорджу Гелберту Миду

Существенный вклад в обоснование роли потребностей как побудительных сил деятельности и поведения людей внёс:

—Маслоу

—Келли

—Фрейд

—Скиннер

Все поведение человека описывается формулой S→R с точки зрения:

—бихевиоризма

—психоанализа

—когнитивизма

В структуре личности по Фрейду примитивные, инстинктивные и врожденные аспекты личности:

- ид
- эго
- суперэго

Бессознательные процессы играют более значительную роль в формировании мышления и поведения, чем сознательные с точки зрения:

- бихевиоризма
- психоанализа
- когнитивизма

Русский физиолог, ему принадлежит заслуга открытия роли условных рефлексов:

- Лазурский А.Ф.
- Выготский Л.С.
- Павлов И.П

По Павлову, нервная система обладает следующими основными свойствами:

- силой, подвижностью, уравновешенностью
- силой, самооценкой, коммуникабельностью
- коммуникабельностью, уравновешенностью, подвижностью
- силой, подвижностью, коммуникабельностью

В рамках теории бихевиоризма была разработана:

- теория обмена
- теория социального научения
- теория идеальной бюрократии
- теория манипулирования

Теория когнитивистов базируется:

- на изучении сознания человека
- на изучении предрасположенности человека к действиям
- на изучении социального окружения
- на изучении процесса взаимодействия между субъектами

Этитьюд можно определить, как:

- субъективную мотивацию человека
- цель действия
- предрасположенность к действию
- напряжение в поведении человека

По теории Л. Фестингера:

- между субъектами происходит процесс взаимодействия, основанный на совместных ожиданиях

- между субъектом и объектом установки происходит конфликт
- между субъектом и объектом происходит действие, основанное на взаимных выгодах
- между субъектом и объектом установки возникает несоответствие

Теория когнитивистов определяет поведение человека:

- совокупностью реакций на стимулы внешней среды
- знаниями, выступающими как информированность
- совокупностью реакций на стимулы внутренней среды
- информированностью, определяемой как знание

На изучение методов, которыми люди создают социальный порядок, в частном случае - организационный порядок, направлена теория:

- классическая теория "социального действия"
- символический интеракционизм
- этнодемография
- теория обмена

Устранение когнитивного диссонанса приводит:

- к изменению условий внешнего окружения
- к изменению установок
- к изменению ожиданий субъекта
- к изменению роли субъекта

Какая теория утверждает, что мотивацию социального действия образуют цель и ценности личности:

- этнодемография
- символический интеракционизм
- общая теория социального действия
- теория обмена

По теории Фрейда уровень ид определяется:

- совокупностью инстинктов человека
- влиянием высших потребностей человека
- процессом социализации личности
- общественными нормами и стандартами

Какая теория утверждает, что для любого человека характерно то, что действие, которое он совершает, как правило, побуждается определенной потребностью, которая принимает форму новой идеальной цели или субъективно понимаемого рационального смысла

- символический интеракционизм
- классическая теория "социального действия"
- этнодемография
- теория обмена

Поведение по теории Фрейда это:

- проявление высших потребностей личности
- проявление бессознательного уровня психики
- проявление первичных потребностей
- следствие установленных норм общества

Бихевиористы рассматривают поведение человека, как

- готовность к определенным действиям по отношению к какому-либо объекту
- знание, базирующееся на информированности
- непрерывный диалог между субъектами коммуникаций
- ответную реакцию на стимулы внешней среды

В чем заключается роль руководителя при изменении поведения личности по теории Фрейда:

- в умении идентифицировать первичные потребности работника
- в установлении норм высшего порядка
- в организации процесса обучения личности
- в устранении конфликтов в психике личности

Какая теория утверждает, что в основе поведения людей лежит общение, коммуникация, а также то, что люди реагируют не столько на поступки других людей, сколько на их намерения

- классическая теория "социального действия"
- этнометодология
- общая теория социального действия
- символический интеракционизм

По теории бихевиоризма в качестве стимула определяется:

- поведение других людей
- намерения других людей
- социальная информация
- знания и опыт самого человека

Какая теория утверждает, что поведение человека формируется не только на основе рациональности индивидуального мотива, смысла, но и на основе социальных ожиданий, обязательств, усвоенных человеком в процессе социализации

- этнометодология
- общая теория социального действия
- символический интеракционизм
- теория обмена

В соответствие с теорией бихевиоризма организационное поведение определяется:

- конкретной средой, в которой осуществляется действие
- ориентацией субъекта действия на других людей
- значимостью последствий поведения для человека

—стремлением устраниить диссонанс

К психологическим теориям поведения личности относят:

- теория психоанализа, этнотеория, теория бихевиористов
- теория психоанализа, теория бихевиористов, символический интеракционизм
- теория Фрейда, теория когнитивистов, теория М. Вебера
- теория бихевиористов, теория когнитивистов, теория психоанализа

К микросоциальным теориям поведения личности относят:

- теория М. Вебера, этнотеория, теория Хоманса
- символический интеракционизм, теория Парсонса, этнотеория
- теория социального действия, этнотеория, символический интеракционизм
- теория М. Вебера, символический интеракционизм, теория обмена

К макросоциальным теориям поведения личности относят:

- теория М. Вебера, теория Хоманса
- символический интеракционизм, теория Парсонса
- теория социального действия, этнотеория
- общая теория социального действия, теория обмена

Истоки НЛП и соционики содержатся в теории поведения:

- этнотеории
- психоанализа Фрейда
- символического интеракционизма

Основные защитные механизмы личности по Фрейду: (7 ответов)

- вытеснение
- защита
- проекция
- замещение
- рационализация
- обоснование
- ретардация
- сублимация
- отрицание

Возврат к детским моделям поведения:

- замещение
- ретардация
- сублимация
- рационализация
- проекция

Способность индивида поставить себя на место другого и чувственно сопереживать ему:

- идентификация
- эмпатия
- рефлексия

Основатель психоаналитического направления:

- А. Адлер
- К. Юнг
- З. Фрейд
- Г. Айзенк
- А. Бандура

Основатель корректирующего психодинамического направления:

- А. Адлер
- К. Юнг
- З. Фрейд
- Г. Айзенк
- А. Бандура

Основатель эго-психологии:

- А. Адлер
- К. Юнг
- З. Фрейд
- Г. Айзенк
- А. Бандура
- Э. Эриксон

Основатель диспозиционального направления в теории личности:

- А. Адлер
- К. Юнг
- З. Фрейд
- Г. Айзенк
- А. Бандура

Основатель научающе-бихевиориального направления:

- А. Адлер
- К. Юнг
- З. Фрейд
- Б. Скиннер
- А. Бандура

Основатель социально-когнитивного направления:

- А. Адлер
- К. Юнг
- З. Фрейд
- Б. Скиннер
- Д. Роттер

Основатель когнитивного направления в теории личности:

- А. Адлер
- К. Юнг
- З. Фрейд
- Б. Скиннер
- Д. Келли

Основатель гуманистического направления в теории личности:

- А. Адлер
- А. Маслоу
- З. Фрейд
- Б. Скиннер
- Д. Келли

Основатель феноменологического направления в теории личности:

- А. Адлер
- А. Маслоу
- З. Фрейд
- Б. Скиннер
- К. Роджерс

Заслуга выделения двух базовых типов организации личности (интроверт и экстраверт) принадлежит:

- Юнгу
- Фрейду
- Скиннеру

Тема 2. Психологические теории личности

При подготовке к переговорам важно получить информацию по: I. истории, состоянии фактуре проблемы; II. участникам переговоров с обеих сторон.

- I
- II
- I, II

В информационную подготовку переговоров включаются: I. легальные, полулегальные; II. конфиденциальные источники

- I
- II
- I, II

Эффективным методом переговоров является метод:

- переговоры с позиции силы
- переговоры с позиции слабости
- метод принципиальных переговоров

Верно судить о методе переговоров можно с помощью критериев:(2 ответа)

- он должен привести к разумному соглашению
- должен улучшить (или не испортить) отношения между сторонами
- он должен привести к соглашению

Эффективными считаются переговоры, которые ведут к:

- разумному соглашению и проходят в кратчайшие сроки
- получению явных преимуществ по сравнению с противоположной стороной
- жёсткому отстаиванию своей позиции

Важнейшими структурными элементами переговорного процесса являются:

- документы, условия, информация и люди
- организация, подготовка, информация и люди
- люди, интересы, варианты, критерии

На этих принципах: "участники переговоров не враги и не друзья, а партнёры; цель переговоров - не победа и не хорошие отношения, а разумный компромисс" основывается:

- метод переговоров с позиции силы
- метод переговоров с позиции слабости
- метод сотрудничества

В переговорном процессе применяется специальный вид деятельности по оптимизации переговорного процесса с участием третьей, нейтральной стороны, он называется:

- оптимизация:
- нейтрализация
- медиация

Потребность в медиации возникает в случаях, когда: (2 ответа)

- переговоры носят конфликтный характер и проблема очень сложна
- переговоры зашли в тупик
- переговоры не состоялись

Тактические приёмы: " быть мягким в отношениях с людьми и твёрдыми при решении вопросов; концентрировать внимание на интересах, а не на позициях; продолжать переговоры независимо от степени доверия к вам; анализировать и обсуждать все предложения, предлагать и обдумывать взаимовыгодные варианты; разрабатывать многие варианты выбора, откладывая принятие решения; настаивать на применении объективных критериев или их выработке" используются:

- при методе переговоров с позиции силы
- при методе переговоров с позиции слабости
- при методе принципиальных переговоров

К технике аргументации и контраргументации относится:: I. метод "кусков", метод сравнения, метод "извлечения выводов", метод "да...но", метод опроса, метод видимой поддержки, метод Сократа; II. метод противоречия, классический, метод "своевременный перевод стрелки", метод бумеранга, метод игнорирования, метод акцентирования:

- I
- II
- I,II

Постижение эмоционального состояния, проникновение-вчувствование в переживания другого человека - это:

- эмпатия
- суггестия
- аттракция

"Реальная или условная социальная общность, с которой индивид соотносит себя как с эталоном и на нормы, мнения, ценности и оценки которой он ориентируется в своём поведении и в самооценке" - это:

- референтная группа
- аутгруппа
- производительная группа

Положение личности в системе неформальных отношений раскрывают следующие понятия:

- лидер, аутсайдер
- предпочитаемый, отвергаемый

Синонимом слова конформизм является:

- групповое поощрение
- групповое давление
- вгрупповое воспитание

Изучение конформности в истории психологии связано с классическими опытами:

- С.Эша
- Айзенка
- Спилберга

Представитель социометрического направления в исследовании малых групп Джекоб Морено исследовал:

- воздействие несовпадения микро и макроструктур общества на возникновение конфликтов, напряжений
- формальные и неформальные структуры в группе
- групповую динамику

Представитель социологического направления в исследовании малых групп Элтон Мэйо исследовал:

- формальные и неформальные отношения в бригаде
- микро и макроструктуру общества и их влияние на возникновение конфликтов
- групповую динамику

Представитель школы групповой динамики Курт Левин исследовал:

- формальные и неформальные отношения в группе
- групповую динамику и создал теорию поля
- микро и макроструктуру общества и их влияние на конфликты

В управлении качества малой группы важно учитывать: I. направленность, организованность, интегративность, микроклимат в группе; II. референтность, лидерство, коммуникативность

- I
- II
- I, II

Одновременное действие рядом членов группы в психологии обозначается специальным термином:

- "интеракция"
- "коакция"
- "кооперация"

Механизмами процесса восприятия являются: I. идентификация и стереотипизация; II. рефлексия, обратная связь и эмпатия.

- I
- II
- I, II

Осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению:

- идентификация
- стереотипизация
- рефлексия

Функция тактики вопросов-допросов:

- уяснение позиции и мнения другой стороны
- анализ и синтез информации о намерениях противника
- целенаправленное подавление и сбивание другой стороны

Стратегия ведения деловых переговоров - это:

- механизм достижения поставленной цели переговоров
- продуманный план переговоров
- стиль ведения деловой беседы

На достижении подсознательного согласия с противоположной стороной основана:

- тактика вопросов-капканов
- тактика прямого обращения
- тактика затягивания беседы
- тактика вопросов-допросов

Перцептивный аспект общения означает:

- восприятие партнера по общению
- обмен информацией
- конфликт в общении
- взаимодействие в общении

Коммуникативный аспект общения означает:

- восприятие партнера по общению
- обмен информацией
- достижение договоренности
- взаимодействие в общении

Интерактивный аспект общения означает:

- восприятие партнера по общению
- обмен информацией
- достижение договоренности
- взаимодействие в общении

Работник, ориентированный на детальное восприятие и изучение информации, принимающий детализированные решения, относится к:

- прагматическому типу (практик)
- комплексивному типу (эгоцентрист)
- посредническому типу (коммуникатор)
- эвристическому типу (инноватор).
- рассудочному типу (аналитик)

Работник, быстро схватывающий суть информации, не вникающий в детали, принимающий волевые решения на основе здравого смысла и интуиции:

- рассудочному (аналитик)
- прагматическому (практик);
- комплексивному (эгоцентрист)
- посредническому (коммуникатор)
- эвристическому (инноватор)

К какому из психологических типов по восприятию управленческой информации относится работник, восприятие информации которым зависит от значимости ее лично для него. Принимаемые им решения могут затягиваться и приниматься в зависимости от переживания собственных проблем:

- рассудочному (аналитик)
- прагматическому (практик)
- комплексивному (эгоцентрист)
- посредническому (коммуникатор)
- эвристическому (инноватор)

Работник, предпочитающий "живые" источники информации, отбирающий информацию по критерию оценки общественного и группового мнения относится к:

- рассудочному типу(аналитик)
- прагматическому типу(практик)
- комплексивному типу(эгоцентрист)
- посредническому типу(коммуникатор)
- эвристическому типу(инноватор)

Ориентированный на информацию, соответствующую новой идее, способный отбросить ту информацию, которая противоречит его замыслам, сильно доверяющий своей интуиции относится к:

- рассудочному типу (аналитик)
- прагматическому типу (практик)
- комплексивному типу (эгоцентрист)
- посредническому типу (коммуникатор)
- эвристическому типу (инноватор)

Метод "кусков" в деловом общении означает:

- высказывание согласия с партнером с последующей контрапрограммацией его суждений
- подытоживание позиции партнера в зависимости от личных интересов оппонента
- оценивание аргументации партнера по частям с фокусированием внимания на основных ошибках
- поэтапное задавание заранее выстроенных вопросов с целью переубедить точку зрения партнера

Метод "да, но..." в деловом общении означает:

- высказывание согласия с партнером с последующей контрапрограммацией его суждений
- подытоживание позиции партнера в зависимости от личных интересов оппонента
- оценивание аргументации партнера по частям с фокусированием внимания на основных ошибках
- поэтапное задавание заранее выстроенных вопросов с целью переубедить точку зрения партнера

Метод "суммирования" в деловом общении означает:

- высказывание согласия с партнером с последующей контрапрограммацией его суждений

- подытоживание позиции партнера в зависимости от личных интересов оппонента
- оценивание аргументации партнера по частям с фокусированием внимания на основных ошибках
- поэтапное задавание заранее выстроенных вопросов с целью переубедить точку зрения партнера

Метод "извлечения выводов" в деловом общении означает:

- высказывание согласия с партнером с последующей контрапрограммацией его суждений
- подытоживание позиции партнера в зависимости от личных интересов оппонента
- оценивание аргументации партнера по частям с фокусированием внимания на основных ошибках
- поэтапное задавание заранее выстроенных вопросов с целью переубедить точку зрения партнера

Тактика "Плакальщика" в переговорах характеризуется:

- принятием обвинительной позиции с выражением недовольства, грубости, агрессии; риск оценивается неадекватно, надежность партнера ставится под сомнение
- излишней рассудительностью и монотонностью; переключение на другие аспекты переговоров затруднено, так же как и принятие противоположной позиции оппонента
- излишней любезностью и уступчивостью, лестью; нуждается в помощи и поддержке в переговорах
- малой предсказуемостью, оптимизмом, переключением на разные аспекты обсуждаемой проблематики; сильна генерация идей, но их выполнение ставится под сомнение

Тактика "Компьютера" в переговорах характеризуется:

- принятием обвинительной позиции с выражением недовольства, грубости, агрессии; риск оценивается неадекватно, надежность партнера ставится под сомнение
- излишней рассудительностью и монотонностью; переключение на другие аспекты переговоров затруднено, так же как и принятие противоположной позиции оппонента
- излишней любезностью и уступчивостью, лестью; нуждается в помощи и поддержке в переговорах
- малой предсказуемостью, оптимизмом, переключением на разные аспекты обсуждаемой проблематики; сильна генерация идей, но их выполнение ставится под сомнение

Тактика "Обвинителя" в переговорах характеризуется:

- принятием оппозиционной позиции с выражением недовольства, грубости, агрессии; риск оценивается неадекватно, надежность партнера ставится под сомнение

- излишней рассудительностью и монотонностью; переключение на другие аспекты переговоров затруднено, так же как и принятие противоположной позиции оппонента
- излишней любезностью и уступчивостью, лестью; нуждается в помощи и поддержке в переговорах
- малой предсказуемостью, оптимизмом, переключением на разные аспекты обсуждаемой проблематики; сильна генерация идей, но их выполнение ставится под сомнение

Тактика "Разрушителя" в переговорах характеризуется:

- принятием обвинительной позиции с выражением недовольства, грубости, агрессии; риск оценивается неадекватно, надежность партнера ставится под сомнение
- излишней рассудительностью и монотонностью; переключение на другие аспекты переговоров затруднено, так же как и принятие противоположной позиции оппонента
- излишней любезностью и уступчивостью, лестью; нуждается в помощи и поддержке в переговорах
- малой предсказуемостью, оптимизмом, переключением на разные аспекты обсуждаемой

Деловое общение - это:

- разновидность функционально-ролевого общения
- разновидность межличностного общения
- разновидность социально-управленческого общения

Выделяют аспекты общения:

- перцептивный, ролевой, коммуникативный
- ролевой, социальный, коммуникативный
- интерактивный, коммуникативный, перцептивный
- перцептивный, интерактивный, функционально-ролевой

Эффективность проведения деловых переговоров - это: (2ответа)

- убеждение противника в своей точке зрения
- достижение цели переговоров
- установление дальнейших отношений с партнером

Перцептивный аспект общения может выражаться: (2ответа)

- в психологических механизмах межгруппового общения
- в социальных механизмах межгруппового общения
- в психологических механизмах межличностного общения
- в психологических механизмах функционально-ролевого общения

Перцептивный аспект общения не может выражаться: (2ответа)

- в психологических механизмах межгруппового общения
- в социальных механизмах межгруппового общения
- в психологических механизмах межличностного общения

— в психологических механизмах функционально-ролевого общения

Интерактивный аспект общения предполагает: (2 ответа)

- ориентацию на нужды партнера по общению
- ориентацию на контроль
- ориентацию на понимание
- ориентацию на себя

Интерактивный аспект общения не предполагает: (2 ответа)

- ориентацию на нужды партнера по общению
- ориентацию на контроль
- ориентацию на понимание
- ориентацию на себя

Аттракция - это:

- один из аспектов делового общения
- искаженный механизм восприятия
- создание благоприятного образа в глазах окружающих
- один из барьеров в коммуникационном процессе

Понятие аттракции не включает: (3 ответа)

- один из аспектов делового общения
- искаженный механизм восприятия
- создание благоприятного образа в глазах окружающих
- один из барьеров в коммуникационном процессе

Перечислите этапность делового общения:

- вхождение в контакт - ориентация в ситуации- обсуждение проблемы - фиксация результатов
- ориентация в ситуации- вхождение в контакт - обсуждение проблемы - фиксация результатов
- вхождение в контакт - обсуждение проблемы- ориентация в ситуации - фиксация результатов

На фазе делового общения "вхождение в контакт" устанавливается:

- социальный контакт
- межличностный контакт
- психологический контакт
- коммуникационный контакт

На фазе делового общения "ориентация в ситуации" достигается:

- психологический контакт
- вовлечение собеседника в активное обсуждение проблемы
- определение стратегии и тактики делового общения
- сбор информации о собеседнике

Конструктивная стратегия в деловом общении предполагает:

- достижение конкретных результатов за счет маневров позиций сторон
- достижение оптимальных результатов с учетом интересов двух сторон
- использование сравнительных тактических приемов в деловом общении
- реализацию альтернативы силовой стратегии

Конструктивная стратегия в деловом общении не предполагает: (3 ответа)

- достижение конкретных результатов за счет маневров позиций сторон
- достижение оптимальных результатов с учетом интересов двух сторон
- использование сравнительных тактических приемов в деловом общении
- реализацию альтернативы силовой стратегии

К негативным тактическим методам в деловом общении относят: (4 ответа)

- метод "вопросов-капканов"
- метод "кусков"
- дискредитация личности оппонента
- утаивание и искажение информации
- метод "да, но..."
- метод прямого обращения

К позитивным тактическим методам в деловом общении относят: (2 ответа)

- метод "вопросов-капканов"
- метод "кусков"
- дискредитация личности оппонента
- утаивание и искажение информации
- метод "да, но..."
- метод прямого обращения

Метод "вопросов - капканов" основан: (2 ответа)

- на искусственном затягивании беседы
- на вымогательстве признания собственной правоты от собеседника
- на опровержении позиции партнера
- на дискредитации личности партнера

Метод "вопросов - капканов" не предполагает:

- искусственное затягивание беседы
- вымогательства признания собственной правоты от собеседника
- опровержения позиции партнера
- дискредитацию личности партнера

Метод "использования авторитета" в деловом общении позволяет: (2 ответа)

- преподнести собственную позицию в лучшем свете
- манипулировать сознанием оппонента
- сравнивать позиции другой стороны и выявлять негативные моменты и поступки

— добиться высоких результатов в переговорах с минимальными затратами

Метод "использования авторитета" в деловом общении не позволяет:

- преподнести собственную позицию в лучшем свете
- сравнивать позиции другой стороны и выявлять негативные моменты и поступки
- добиться высоких результатов в переговорах с минимальными затратами

Сторона общения, характеризующая общение как взаимодействие называется:

- интерактивной
- коммуникативной
- перцептивной

Процесс восприятия одним партнёром по общению другого характеризуется:

- интерактивной составляющей общения
- перцептивной составляющей общения
- коммуникативной составляющей общения

Типичнымиискажениями представлений о другом человеке являются:

- рефлексия и эмпатия
- эффект ореола, эффект новизны, эффект упреждения
- стереопозиция, рефлексия, обратная связь

Социальное положение индивида в обществе определяется понятием:

- социальный статус
- социализация
- социальная ситуация
- социальная роль

Может ли индивид выполнять несколько социальных ролей?:

- разумеется нет
- иногда да
- в жизни он выполняет несколько социальных ролей

В обмене информацией между общающимися индивидами состоит:

- перцептивная сторона общения
- коммуникативная сторона общения
- интерактивная сторона общения

Обучение и внушение является:

- методом параллельного внедрения
- методом получения поддержки групп
- методом кусочного внедрения

—методом отчетного внедрения

Признание естественных лидеров есть:

- механизм контроля за групповым поведением
- групповой фактор в инновациях

К методам получения поддержки групп относят:

- консультации с группами; признание естественных лидеров
- обучение и внушение; обеспечение лояльности руководящих работников
- обучение и внушение; аттестация, обеспечение лояльности руководящих работников
- консультации; обучение и внушение; признание естественных лидеров; обеспечение лояльности руководящих работников

Группа, состоящая из людей, которые считают ее своей, расценивая ее членов как "мы" - это

- ИнгрUPPA
- АутгрUPPA

Группа, к которой человек не принадлежит; имеет символическое значение "не мы", "другие" - это

- ИнгрUPPA
- АутгрUPPA

Выделите общие черты, характерные для групп:

- члены одной группы отождествляют себя со своей группой, имеют сходный образ мышления, общие нормы поведения, принадлежат одной организации
- члены одной группы преследуют общие цели, практически взаимодействуют между собой, имеют лидера, имеют сходный образ мышления
- члены одной группы преследуют общие цели, практически взаимодействуют между собой, имеют лидера, отождествляют себя со своей группой, имеют сходный образ мышления, общие нормы поведения
- члены одной группы преследуют общие цели, имеют лидера, отождествляют себя со своей группой, имеют сходный образ мышления, общие нормы поведения, принадлежат одной организации

Малая группа - это:

- группа, созданная в соответствие с взаимными симпатиями, общими интересами, одинаковыми увлечениями, привычками
- малочисленная группа, связи между членами которой носят в основном неформальный, эмоциональный характер
- группа, состоящая из людей, которые считают ее своей, расценивая ее членов как "мы"
- кратковременное, неустойчивое, спонтанное объединение без разнообразия взаимодействий между членами

Неформальная группа - это:

- группа, созданная в соответствие с взаимными симпатиями, общими интересами, одинаковыми увлечениями, привычками
- малочисленная группа, связи между членами которой носят в основном неформальный, эмоциональный характер
- реальная или воображаемая группа, в которую не вовлечены конкретные люди; нормы такой группы выступают для человека в качестве эталона, с которым он сопоставляет свое социальное положение, поведение и установки
- группа, состоящая из людей, которые считают ее своей, расценивая ее членов как "мы"

Группа членства - это:

- группа, которая имеет формально назначенного руководителя, формально определенную структуру ролей, формально закрепленные за членами группы функции и задачи
- группа, созданная в соответствие с взаимными симпатиями, общими интересами, одинаковыми увлечениями, привычками
- группа, состоящая из людей, которые считают ее своей, расценивая ее членов как "мы"
- группа, имеющая определенный состав и четко зафиксированную принадлежность людей

Референтная группа - это:

- реальная или воображаемая группа, в которую не вовлечены конкретные люди; нормы такой группы выступают для человека в качестве эталона, с которым он сопоставляет свое социальное положение, поведение и установки
- малочисленная группа, связи между членами которой носят в основном неформальный, эмоциональный характер
- группа, состоящая из людей, которые считают ее своей, расценивая ее членов как "мы"
- кратковременное, неустойчивое, спонтанное объединение без разнообразия взаимодействий между членами

Ингруппа - это:

- группа, к которой человек не принадлежит; имеет символическое значение "не мы", "другие"
- кратковременное, неустойчивое, спонтанное объединение без разнообразия взаимодействий между членами
- группа, состоящая из людей, которые считают ее своей, расценивая ее членов как "мы"
- группа, имеющая определенный состав и четко зафиксированную принадлежность людей

Аутгруппа - это:

- группа, к которой человек не принадлежит; имеет символическое значение "не мы", "другие"
- малочисленная группа, связи между членами которой носят в основном неформальный, эмоциональный характер
- реальная или воображаемая группа, в которую не вовлечены конкретные люди; нормы такой группы выступают для человека в качестве эталона, с которым он сопоставляет свое социальное положение, поведение и установки
- группа, состоящая из людей, которые считают ее своей, расценивая ее членов как "мы"

Стадия формирования группы "принятие" характеризуется следующими чертами:

- члены новой группы относятся друг к другу с определенным недоверием, истинные чувства часто скрываются, кто-то один повышает авторитет; люди часто не интересуются своими коллегами, почти не слушают друг друга, а творческая групповая работа фактически отсутствует
- образуются кланы, группировки, разногласия выражаются более открыто; личные взаимоотношения приобретают значение, сильные и слабые стороны отдельных индивидов выходят наружу; иногда происходит силовая борьба за лидерство, в результате которой может произойти как смена лидера, так и расформирование группы
- потенциал группы возрастает; часто группа работает рывками, однако есть энергия, интерес и желание понять, как можно работать лучше; на этой стадии члены группы достаточно свободны и раскованы в отношениях друг с другом: их общение достаточно откровенно
- на данной стадии действуют прочные связи между членами группы; уже создана и действует неформальная структура, определены условия равновесия, сформированы социальные нормы группы, сложилось общественное мнение; такая группа достаточно стабильна, может сопротивляться внешним воздействиям

Стадия формирования группы "ранняя зрелость" характеризуется следующими чертами:

- члены новой группы относятся друг к другу с определенным недоверием, истинные чувства часто скрываются, кто-то один повышает авторитет; люди часто не интересуются своими коллегами, почти не слушают друг друга, а творческая групповая работа фактически отсутствует
- потенциал группы возрастает; часто группа работает рывками, однако есть энергия, интерес и желание понять, как можно работать лучше; на этой стадии члены группы достаточно свободны и раскованы в отношениях друг с другом: их общение достаточно откровенно
- образуются кланы, группировки, разногласия выражаются более открыто; личные взаимоотношения приобретают значение, сильные и слабые стороны отдельных индивидов выходят наружу; иногда

происходит силовая борьба за лидерство, в результате которой может произойти как смена лидера, так и расформирование группы
—на данной стадии действуют прочные связи между членами группы; уже создана и действует неформальная структура, определены условия равновесия, сформированы социальные нормы группы, сложилось общественное мнение; такая группа достаточно стабильна, может сопротивляться внешним воздействиям

Стадия формирования группы "переворот" характеризуется следующими чертами:

—образуются кланы, группировки, разногласия выражаются более открыто; личные взаимоотношения приобретают значение, сильные и слабые стороны отдельных индивидов выходят наружу; иногда происходит силовая борьба за лидерство, в результате которой может произойти как смена лидера, так и расформирование группы
—члены новой группы относятся друг к другу с определенным недоверием, истинные чувства часто скрываются, кто-то один повышает авторитет; люди часто не интересуются своими коллегами, почти не слушают друг друга, а творческая групповая работа фактически отсутствует
—потенциал группы возрастает; часто группа работает рывками, однако есть энергия, интерес и желание понять, как можно работать лучше; на этой стадии члены группы достаточно свободны и раскованы в отношениях друг с другом: их общение достаточно откровенно
—действуют прочные связи между членами группы; уже создана и действует неформальная структура, определены условия равновесия, сформированы социальные нормы группы, сложилось общественное мнение; такая группа достаточно стабильна, может сопротивляться внешним воздействиям

Следующие характеристики: "образуются кланы, группировки, разногласия выражаются более открыто; личные взаимоотношения приобретают значение, сильные и слабые стороны отдельных индивидов выходят наружу; иногда происходит силовая борьба за лидерство, в результате которой может произойти как смена лидера, так и расформирование группы" присущи:

—стадии переворота
—стадии ранней зрелости
—стадии формирования
—стадии старения

Какой стадии формирования группы присущи следующие характеристики: "члены новой группы относятся друг к другу с определенным недоверием, истинные чувства часто скрываются, кто-то один повышает авторитет; люди часто не интересуются своими коллегами, почти не слушают друг друга, а творческая групповая работа фактически отсутствует":

- стадии формирования
- стадии ранней зрелости
- стадии переворота
- стадии старения

Выделите особенности, присущие групповому поведению:

- общественная помощь, сдерживание участия и усилия, групповое давление, ограничение производительности
- общественная помощь, групповое давление, ограничение производительности, совместимость членов группы
- общественная помощь, сдерживание участия и усилия, групповое давление, достижение общих целей
- общественная помощь, сдерживание участия и усилия, ограничение производительности, единство мнений и взглядов

Эксперимент Соломона Эша описывает:

- эффект ограничения производительности
- эффект общественной помощи
- эффект группового давления
- эффект сдерживания участия и усилия

Роль человека в группе - это:

- положение, с которым связаны определенные привилегии и конкретные обязанности
- набор ожидаемых поведенческих установок для данного положения
- подчинение человека групповым нормам и ценностям, определенным стандартам в поведении
- индивидуальное сочетание существенных свойств личности, показывающих отношение человека к окружающему миру и выражющихся в его поведении и поступках

Статус человека в группе - это:

- положение, с которым связаны определенные привилегии и конкретные обязанности
- набор ожидаемых поведенческих установок для данного положения
- подчинение человека групповым нормам и ценностям, определенным стандартам в поведении
- индивидуальное сочетание существенных свойств личности, показывающих отношение человека к окружающему миру и выражющихся в его поведении и поступках

Внутриличностный ролевой конфликт вызывается

- противоречием в требованиях, предъявляемых к исполнению социальной роли
- несовпадением представлений человека о себе и его ролевых функций
- несоответствием ранее сформировавшихся ценностных ориентаций и требований новой социальной роли

—противоречием требований, предъявляемых к поведению личности в разных ее социальных ролях

Внутриролевой конфликт вызывается:

—противоречием требований, предъявляемых к поведению личности в разных ее социальных ролях

—несовпадением представлений человека о себе и его ролевых функций

—противоречием в требованиях, предъявляемых к исполнению социальной роли

—несоответствием ранее сформировавшихся ценностных ориентаций и требований новой социальной роли

Личностно-ролевой конфликт вызывается:

—несовпадением представлений человека о себе и его ролевых функций

—противоречием требований, предъявляемых к поведению личности в разных ее социальных ролях

—противоречием в требованиях, предъявляемых к исполнению социальной роли

—несоответствием ранее сформировавшихся ценностных ориентаций и требований новой социальной роли

Эффективность группы будет повышаться в случае:

—высокой тесноты взаимодействия членов группы и высокой разницы в вознаграждении

—высокой тесноты взаимодействия членов группы и низкой разницы в вознаграждении

—низкой тесноты взаимодействия членов группы и низкой разницы в вознаграждении

—высокой тесноты взаимодействия членов группы и средней разницы в вознаграждении

Эффективность группы будет снижаться в случае:

—высокой тесноты взаимодействия членов группы и низкой разницы в вознаграждении

—низкой тесноты взаимодействия членов группы и высокой разницы в вознаграждении

—высокой тесноты взаимодействия членов группы и средней разницы в вознаграждении

—высокой тесноты взаимодействия членов группы и высокой разницы в вознаграждении

Факторы, влияющие на характер протекания коммуникаций внутри группы:

—выполняемое задание, сплоченность группы, степень централизации, формальная структура организации

—выполняемое задание, потребности и мотивы , степень централизации, формальная структура организации

—неформальный лидер, сплоченность группы, степень централизации, формальная структура организации

Группа "Х" характеризуется:

- частично способная и частично желающая работать; четкие цели отсутствуют, но ресурсная составляющая довольно сильная; оплата труда недифференцированная; часто возникают конфликтные ситуации; форма власти преимущественно демократическая
- не способная и не желающая работать группа; четкая ориентация на бездеятельность и минимальную отдачу; часто представляет собой интеллектуальную группу; отсутствует неформальный лидер; работа некачественная и выполняется не в срок
- полностью способная и желающая работать группа; имеет высокий уровень квалификации и однородный состав; психологический климат благоприятный, мотивация высокая; преобладающий стиль руководства - демократичный и либеральный
- нет правильных ответов

Группа "У" характеризуется:

- частично способная и частично желающая работать; четкие цели отсутствуют, но ресурсная составляющая довольно сильная; оплата труда недифференцированная; часто возникают конфликтные ситуации; форма власти преимущественно демократическая
- не способная и не желающая работать группа; четкая ориентация на бездеятельность и минимальную отдачу; часто представляет собой интеллектуальную группу; отсутствует неформальный лидер; работа некачественная и выполняется не в срок
- полностью способная и желающая работать группа; имеет высокий уровень квалификации и однородный состав; психологический климат благоприятный, мотивация высокая; преобладающий стиль руководства - демократичный и либеральный
- нет правильных ответов

Группа "Z" характеризуется:

- частично способная и частично желающая работать; четкие цели отсутствуют, но ресурсная составляющая довольно сильная; оплата труда недифференцированная; часто возникают конфликтные ситуации; форма власти преимущественно демократическая
- не способная и не желающая работать группа; четкая ориентация на бездеятельность и минимальную отдачу; часто представляет собой интеллектуальную группу; отсутствует неформальный лидер; работа некачественная и выполняется не в срок
- полностью способная и желающая работать группа; имеет высокий уровень квалификации и однородный состав; психологический климат благоприятный, мотивация высокая; преобладающий стиль руководства - демократичный и либеральный
- нет правильных ответов

Определите правильность прохождения этапов формирования групп:

- переворот - принятие - ранняя зрелость - групповая солидарность - старение - смерть
- принятие - переворот - групповая солидарность - ранняя зрелость - старение - смерть
- принятие - переворот - ранняя зрелость - групповая солидарность - старение - смерть
- переворот - принятие - групповая солидарность - ранняя зрелость - старение - смерть

Основные критерии определения эффективности группы:

- количественный состав - уровень производительности труда
- тип выполняемой задачи - наличие необходимых ресурсов
- теснота взаимодействия - разница в вознаграждении
- профессиональный состав - текучесть кадров

Выделяют виды совместимости членов группы:

- психологический, ценностный, ролевой, ситуационный
- психологический, ценностный, ролевой
- психологический, ценностный, статусный
- психологический, ценностный, ролевой, адаптационный

Для эффективного взаимодействия внутри группы необходимо учитывать основные аспекты:

- размер группы, состав участников, производительность
- взаимодействие, размер группы, производительность
- взаимодействие, производительность, удовлетворенность
- размер группы, удовлетворенность, взаимодействие

Потребность в медиации возникает в случаях, когда: I. переговоры носят конфликтный характер и проблема очень сложна, II. переговоры зашли в тупик.

- I
- II
- I, II

Основоположником теории бихевиоризма является:

- Джон Уотсон
- Зигмунд Фрейд
- Э.Гоффман
- В.Тернер

По мнению бихевиористов предметом психологии является...:

- поступки
- поведение
- взаимоотношения

—случаи

Формула «стимул-реакция» (S – R) является основополагающей в :

- теории символического интеракционизма
- бихевиоризме
- теории управления впечатлениями
- психоанализе

Закон эффекта Торндайка гласит, что:

- связь между стимулом и реакцией усиливается, если есть подкрепление
- связь между стимулом и реакцией усиливается, если это подтверждено поведением
- связь между стимулом и реакцией постоянна и не подлежит изменению

Закономерность непротиворечивости подкреплений в ответ на одну и ту же реакцию в определенной ситуации гласит, что:

- противоречивые подкрепления приводят к развитию объекта
- противоречивые подкрепления приводят к неуправляемости объекта
- противоречивые подкрепления вызывают положительную реакцию

Оперантными реакциями Скиннера являются:

- реакции, вызываемые внешним стимулом
- реакции, вызываемые социальными отношениями
- реакции, которые не вызываются стимулом
- реакции, вызываемые конфликтогенами

Какие 4 режима подкрепления Скиннера можно назвать? :

- режим подкрепления с постоянным соотношением
- режим подкрепления с переменным соотношением
- режим подкрепления с постоянным интервалом
- режим подкрепления с переменным интервалом
- режим подкрепления с вариативным соотношением
- режим подкрепления с вариативным интервалом

Идентификация – это....:

- процесс, в котором личность заимствует мысли, чувства и действия других людей в качестве модели
- процесс, в котором личность использует отдельные поведенческие модели
- процесс, в котором личность повторяет чужие мысли, идеи

Подражание - это формирование новой реакции при наличии:

- общественных отношений
- внимания
- отражения
- памяти
- сенсорных возможностей

—мотивации

Поведенческая терапия включает в себя:

- контробусловливание
- оперантные методы
- коллективные методы
- терапию с предъявлением модели
- процедуры самоконтроля

Экспектации – это....:

- социальные условия
- социальные ожидания
- социальные отношения
- скрытые желания

Социальная роль – это....:

- устойчивый шаблон поведения, выработанный для выполнения определенной социальной функции
- совокупность прав и обязанностей человека, обусловленных его личностными качествами
- роль человека в обществе

Социальный статус – это....:

- стиль поведения, выработанный для выполнения определенных функций
- совокупность прав и обязанностей человека, обусловленных его положением в определенной социальной системе
- поведение человека в обществе

Представителем теории «управления впечатлениями» является:

- Э.Гоффман
- З.Фрейд
- К. Юнг
- Дж.Келли

Основоположником теории этнометодологии является:

- Г.Гарфинкель
- Э. Гоффман
- Дж.Келли
- К.Юнг

Основоположником психоанализа является:

- Дж.Келли
- Э.Гоффман
- З.Фрейд
- К.Юнг

Согласно концепции З.Фрейда психика, личность человека состоит из следующих 3 структурных уровней:

- «Я»
- «Оно»
- «Личное»
- «Сверх-Я»
- «Сверх-Оно»

По мнению З.Фрейда наиболее значимой частью человеческой психики является:

- сознательное
- бессознательное
- сверхсущественное
- «СВЕРХ-Я»

Гомеостаз – это...:

- тенденция к сохранению примерного внутреннего равновесия
- состояние внутреннего конфликта
- состояние преобладания «СВЕРХ-Я» над бессознательным
- тенденция к развитию внутренних способностей личности

Согласно теории З.Фрейда, «Оно» - это...:

- бессознательная часть психики
- носитель моральных стандартов
- эго-сознание, подчиняющееся принципу реальности
- объективная реальность

Согласно теории З.Фрейда, «Я» - это...:

- бессознательная часть психики
- носитель моральных стандартов
- эго-сознание, подчиняющееся принципу реальности
- объективная реальность

Согласно теории З.Фрейда, «СВЕРХ-Я» - это...:

- бессознательная часть психики
- носитель моральных стандартов
- эго-сознание, подчиняющееся принципу реальности
- объективная реальность

З Фрейд выделял следующие защитные механизмы психики человека:

- отрицание
- развитие
- вытеснение желаний
- согласие
- рационализация
- инверсия
- сновидения

- проекция
- замещение
- изоляция
- регрессия

Вытеснение желаний – это....:

- непроизвольное удаление неприятных или недозволенных желаний в область бессознательного
- контролирование со стороны «СВЕРХ-Я» желания, мысли, переживания
- контроль со стороны сознания над всеми желаниями и переживаниями
- непроизвольное удаление сексуальных желаний в область эго-сознания

Отрицание – это....:

- нежелание принять чужую точку зрения
- уход в фантазию, отрицание какого-либо события как неправды
- нежелание принять каких-либо норм поведения
- нежелание признавать своих ошибок и упущений

Рационализация – это....:

- бессознательная попытка оправдать, объяснить свое неправильное или абсурдное поведение
- приведение сознания в соответствие с моральными нормами, принятыми в данном обществе
- совершение только правильных с точки зрения морали поступков
- приведение в соответствие с требованиями общества своих поступков и желаний

Инверсия – это....:

- изменение стиля поведения в угоду общественных норм
- подмена действия, мысли, чувств, отвечающих подлинному желанию на противоположное поведение, мысли, чувства
- совершение только правильных, выверенных поступков

Проекция – это....:

- бессознательная попытка избавиться от навязчивого желания, идеи, приписав ее другому лицу
- сознательная попытка избавиться от навязчивого желания, идеи, приписав ее другому лицу
- попытка избавиться от навязчивого желания, идеи, приписав ее другому лицу под давлением общественности, морали

Замещение – это....:

- подмена истинных желаний на ложные
- изменение стиля поведения под воздействием «СВЕРХ-Я»
- эмоциональный импульс переадресовывается от более угрожающего объекта к менее угрожающему

Изоляция – это...:

- отделение угрожающей части ситуации от остальной психической сферы
- изолирование личностей, не соответствующих моральным стандартам общества от остальной части социума
- сознательное установление запрета на определенные мысли, чувства

Регрессия – это...:

- разрушение личности вследствие перенесенных травм
- возвращение на более ранний, примитивный способ реагирования
- отставание в развитии ребенка

Согласно З.Фрейду, сколько этапов психосексуального развития ребенка можно назвать? :

- два
- три
- четыре
- пять

Какие два основных инстинкта определил З.Фрейд? :

- инстинкты жизни и инстинкты смерти
- инстинкты познания и инстинкты отрицания
- инстинкты развития и инстинкты регресса (угасания)
- инстинкты присущие и приобретенные

Человек с позиции психоанализа – это...

- существо, действия и поступки которого полностью контролируются сознанием
- противоречивое существо, поведение которого определяется преимущественно бессознательными факторами
- существо, поведение которого полностью определяется влиянием окружающей среды, общества

Тема 3. Закономерности общения и взаимодействия людей

Тип потенциальных потребителей, которым нужно знать всего несколько относящихся к делу фактов:

- быстрорастущим
- технически ориентированным
- доходящим до середины пути
- поддающимся чужому влиянию

Тип потенциальных потребителей, которым требуются точные данные, такие как спецификация продукта:

- быстрорастущим
- технически ориентированным
- доходящим до середины пути

—поддающимся чужому влиянию

Тип потенциальных потребителей, которым требуется значительный объем информации о товаре:

—быстрорастущим

—технически ориентированным

—доходящим до середины пути

—поддающимся чужому влиянию

Метод изучения покупательских мотивов основанный на выявлении целей, ощущений, обстоятельств приобретения вещи - это:

—функциональный

—динамичный

—фундаментального анализа

Метод изучения покупательских мотивов основанный на выяснении обстоятельств и целей предыдущих покупок:

—функциональный

—динамичный

—фундаментального анализа

Метод изучения покупательских мотивов основанный на выяснении глубинных мотивов поведения покупателя:

—функциональный

—динамичный

—фундаментального анализа

Рассерженные покупатели, так называемые "контролеры качества" хотят:

—указать на недостатки работы фирмы, чтобы она могла принять меры по совершенствованию

—получить компенсацию за причиненный им ущерб

—найти сочувствие

—получить ответы на свои вопросы

—чтобы их отзывы получили широкую известность, быть вовлеченными в процесс огласки

Рассерженные покупатели, так называемые "переговорщики" хотят:

—указать на недостатки работы фирмы, чтобы она могла принять меры по совершенствованию

—получить компенсацию за причиненный им ущерб

—найти сочувствие

—получить ответы на свои вопросы

—чтобы их отзывы получили широкую известность, быть вовлеченными в процесс огласки

Рассерженные покупатели, так называемые "жертвы" хотят:

- указать на недостатки работы фирмы, чтобы она могла принять меры по совершенствованию
- получить компенсацию за причиненный им ущерб
- найти сочувствие
- получить ответы на свои вопросы
- чтобы их отзывы получили широкую известность, быть вовлеченными в процесс огласки

Рассерженные покупатели, так называемые "резонеры" хотят:

- указать на недостатки работы фирмы, чтобы она могла принять меры по совершенствованию
- получить компенсацию за причиненный им ущерб
- найти сочувствие
- получить ответы на свои вопросы
- чтобы их отзывы получили широкую известность, быть вовлеченными в процесс огласки

Рассерженные покупатели, так называемые "фаны" хотят:

- указать на недостатки работы фирмы, чтобы она могла принять меры по совершенствованию
- получить компенсацию за причиненный им ущерб
- найти сочувствие
- получить ответы на свои вопросы
- чтобы их отзывы получили широкую известность, быть вовлеченными в процесс огласки

Основные потенциальные потребители в организационном поведении классифицируются на:

- быстрорастущих и поддающихся чужому влиянию:
- платежеспособных и неустойчивых во вкусах
- технически ориентированных и доходящих до середины пути
- ментальных и не поддающихся влиянию

Потребители, ограниченные в финансовых ресурсах и ориентированные на удовлетворение низших потребностей, относятся:

- к побуждаемым извне
- к побуждаемым изнутри
- к движимым нуждой
- к интегрированным

Потребители, ассоциирующие себя с определенной социальной группой, склонные к консерватизму и копирующие модель поведения, принятую в обществе, относятся:

- к побуждаемым извне
- к побуждаемым изнутри
- к движимым нуждой
- к интегрированным

Потребители, ориентированные на внутренний рост, собственный опыт и отстаивающие свою позицию, точку зрения, с подчеркнутой размытой социальной принадлежностью относятся:

- к побуждаемым извне
- к побуждаемым изнутри
- к движимым нуждой
- к интегрированным

Потребители, демонстрирующие внутреннюю уверенность, большую энергию, способность к самовыражению, опираясь при этом на взгляды тенденции общества, относятся:

- к побуждаемым извне
- к побуждаемым изнутри
- к движимым нуждой
- к интегрированным

Основные методы изучения покупательских мотивов: (3 ответа)

- функционально-стоимостной
- функциональный
- системный
- динамичный
- ситуационный
- фундаментальный анализ

Метод, вскрывающий истинные причины покупки; условия, обстоятельства, в которых совершается покупка:

- функционально-стоимостной
- функциональный
- системный
- динамичный
- ситуационный

Метод, вскрывающий иррациональные и второстепенные мотивы покупки:

- функционально-стоимостной
- функциональный
- системный
- динамичный
- ситуационный
- фундаментальный анализ

Метод, изучающий причины и обстоятельства прошлых покупок потребителя:

- функционально-стоимостной
- функциональный
- системный

- динамичный
- ситуационный
- фундаментальный анализ

Взаимодействие – это... действия индивидов, направленных друг к другу

—отношение одного индивида к другому индивиду на основе взаимных симпатий

- социально-экономические отношения
- общественные отношения в обществе

Социальная связь – это....

- зависимость людей, реализованная через социальное действие
- взаимоотношения между людьми
- общественные отношения, возникающие между индивидами
- связь между индивидами по поводу общественных отношений

В социальной связи можно выделить

- субъекты связи
- объекты связи
- предмет связи
- элементы связи
- механизм регулирования взаимоотношений

Социальные отношения это...

- устойчивая система взаимодействия между партнерами
- обмен чувствами, впечатлениями
- обмен переживаниями

С точки зрения когнитивистов:

- поведение человека, его отношение к какому-либо объекту зависит от межличностных отношений с собеседником
- поведение человека, его отношение к какому-либо объекту зависит от условий его жизнедеятельности
- поведение человека, его отношение к какому-либо объекту зависит от его воспитания

Основоположником теории трансактного анализа является:

- З.Фрейд
- Э.Берн
- Дж.Келли
- Фр.Хайдер

Трансакция – это...

- единица взаимодействия «Я»
- способ передачи информации
- способ обработки информации

Репертуар состояний «Я» Э.Берн разбил на следующие категории:

- «Родитель»
- «Учитель»
- «Дитя»
- «Взрослый»
- «Нейтральный»

Позиция «Дитя» характеризуется:

- нелогичностью поступков, нежеланием подчиняться требованиям окружающих
- готовностью подчиниться, испытывать радость от того, что его любят
- согласием во всем с позицией окружающих

Позиция «Взрослый» характеризуется:

- спокойствием, выдержанной, ответственностью за свои поступки, равноправием в общении
- поучительным тоном в общении, желанием управлять
- высокомерным тоном в общении, авторитарностью в поведении

Позиция «Родитель» характеризуется:

- организующий, обеспечивающий, равноправный в общении
- указывающий, карающий за проступки или защищающий и опекающий
- готовность подчиниться, ждет помощи от окружающих

Наиболее эффективными являются трансакции:

- «Взрослый» - «Взрослый»
- «Взрослый» - «Дитя»
- «Взрослый» - «Родитель»
- «Родитель» - «Дитя»

Общение с позиции следующих трансакций являются наиболее устойчивыми:

- «Взрослый» - «Родитель»
- «Взрослый» - «Дитя»
- «Взрослый» - «Взрослый»
- «Дитя» - «Дитя»
- «Родитель» - «Родитель»

Факторы, способствующие формированию атракции:

- психологическая несовместимость
- физическая привлекательность
- интеллектуальное развитие
- феномен ровни
- сходство психоэнергетических характеристик
- частота социальных контактов

«Эффект усиления» в атракции это:

- когда находятся у собеседника черты, схожие с собственными чертами, что делает его более привлекательным
- когда собеседники обращают внимание на положительные качества друг друга
- когда собеседнику приписываются те качества и черты, повышающие его привлекательность

Вознаграждающая теория привлекательности - это:

- теория, согласно которой нам нравятся люди, которые приятны для общения
- теория, согласно которой нам нравятся те люди, чье поведение нам выгодно
- теория, согласно которой нам нравятся люди, приносящие нам материальный доход

Интеракция – это...

- взаимозависимость сторон в процессе взаимодействия
- социальное общение
- способ социализации личности в обществе
- удовлетворение потребности человека в общении

Интеракция характеризуется :

- возникновением влияния одной стороны на поведение и психологию другой
- отсутствием влияния одной стороны на поведение и психологию другой
- ни один из предложенных вариантов не верный

Интеракции бывают (3 ответа):

- солидарные
- антогонистические
- смешанные
- коллективные

Коммуникационная сторона общения заключается в:

- обмене информацией
- во взаимодействии
- в восприятии, познании
- ни один из вариантов неверный

Интерактивная сторона общения заключается в :

- обмене информацией
- во взаимодействии
- в восприятии, познании
- ни один из вариантов неверный

Перцептивная сторона общения заключается в:

- обмене информацией

- во взаимодействии
- в восприятии, познании
- ни один из вариантов неверный

Что в себя не включает коммуникативный акт:

- адресант
- адресат
- канал связи
- сообщение
- эмоциональный импульс

В процессе коммуникации индивид может выступить в виде (2 ответа):

- адресанта
- адресата
- цель

Информационно-дефицитный коммуникационный барьер – это:

- механический обрыв или неясность информации
- приданье иного смысла полученной информации
- искажение информации вследствие нежелательных эмоций
- отсутствие понимания смысла информации по тем или иным причинам
- перенесение чувства неприязни и недоверия к коммуникатору на его информацию

Замещающе-искажающий коммуникационный барьер – это:

- механический обрыв или неясность информации
- приданье иного смысла полученной информации
- искажение информации вследствие нежелательных эмоций
- отсутствие понимания смысла информации по тем или иным причинам
- перенесение чувства неприязни и недоверия к коммуникатору на его информацию

Эмоциональный коммуникационный барьер – это:

- механический обрыв или неясность информации
- приданье иного смысла полученной информации
- искажение информации вследствие нежелательных эмоций
- отсутствие понимания смысла информации по тем или иным причинам
- перенесение чувства неприязни и недоверия к коммуникатору на его информацию

Коммуникационные барьеры непонимания – это:

- механический обрыв или неясность информации
- приданье иного смысла полученной информации
- искажение информации вследствие нежелательных эмоций
- отсутствие понимания смысла информации по тем или иным причинам
- перенесение чувства неприязни и недоверия к коммуникатору на его информацию

Психологические барьеры общения - это:

- механический обрыв или неясность информации
- придание иного смысла полученной информации
- искажение информации вследствие нежелательных эмоций
- отсутствие понимания смысла информации по тем или иным причинам
- перенесение чувства неприязни и недоверия к коммуникатору на его информацию

Для повышения эффективности общения и преодоления барьеров используется прием «имя собственное», который заключается в:

- обращении к партнеру по имени-отчеству
- обращении к партнеру только на «Вы»
- ни один из вариантов не верный

Для повышения эффективности общения и преодоления барьеров используется прием «зеркало отношений», который заключается в:

- демонстрации доброго расположения к партнеру улыбкой, приятным выражением лица и др.
- «зеркальном» отражении эмоций и чувств партнера
- ни один из вариантов не верный

Для повышения эффективности общения и преодоления барьеров используется прием «золотые слова», который заключается в:

- высказывании комплиментов и приятных слов партнеру
- обещании положительно решить любые проблемы партнера
- ни один из вариантов не верный

Для повышения эффективности общения и преодоления барьеров используется прием «терпеливый слушатель», который заключается в:

- внимательном выслушивании партнера
- демонстрации навыков оратора, заставляющего красноречием выслушивать свою речь
- ни один из вариантов не верный

Для повышения эффективности общения и преодоления барьеров используется прием «личная жизнь», который заключается в:

- привлечении внимания к личной жизни, хобби и увлечениям партнера
- рассказывании о собственной личной жизни, хобби и увлечениях
- ни один из вариантов не верный

«Эффект ореола» - это типичное искажение представлений о другом человеке при его восприятии, связанное с :

- приписыванием ему тех черт и качеств, которые присущие «идеальному человеку»
- влиянием общего впечатления о нем на восприятие и оценку частных его свойств

—осознанием его превосходства

«Эффект упреждения» - это типичное искажение представлений о другом человеке при его восприятии, связанное с :

—недостаточностью первичной информации

—переизбытком первичной информации

—тем, что наибольшее влияние оказывают те сведения, которые предъявлены в первую очередь

Одной из общих форм социального взаимодействия является социальная группа. Для своих членов социальная группа является:

—Как средство биологического выживания

—Как средство социализации

—Как способ выполнения определенной работы

—Как средство удовлетворения потребностей человека в общении

—Как средство информационного и прочего обмена

—Все варианты верны

Направление взаимодействия в социальной группе бывают (3 правильных ответа):

—Солидарные

—Антагонистические

—Взаимоисключающие

—Смешанные

Интеракции могут быть (2 правильных ответа):

—Организованные

—Неорганизованные

—Частные

—Общие

Малая группа – это....

—Немногочисленная группа людей, объединенных общей социальной деятельностью, находящихся в непосредственном общении, способствующих возникновению эмоциональных отношений, выработке групповых норм и развитию групповых процессов

—Немногочисленная группа людей, объединенных по интересам, находящихся в общении в подгруппах, способствующих возникновению деловых отношений, выработке групповых норм и развитию групповых процессов

—Это объединение людей, возникающее по вопросам совместного времяпрепровождения и участвующих в жизни группы, интересующихся жизнью группы и ее членов, активных и деятельностных.

Группа не имеет следующие психологические характеристики (2 правильных ответа):

—Групповые интересы

- Групповые потребности
- Групповую инфраструктуру
- Групповые мнения
- Групповые ценности
- Групповые институты
- Групповые нормы
- Групповые цели

По психологическим характеристикам группы могут быть (2 правильных ответа):

- Референтные
- Группы активности
- Группы пассивности
- Группы членства

Референтные группы могут быть (2 правильных ответа):

- Реальные
- Активные
- Пассивные
- Воображаемые

По уровням развития контактные группы подразделяются на (5

—правильных ответа):

- Неорганизованные
- Организованные
- Ассоциации
- Кооперации
- Корпорации
- Коллектив

Изменение активности человека под влиянием группы может быть

—выражен в виде (2 правильных ответа):

- Ингибиции
- Фацилитации
- Поляризации
- Экстремизации
- Нормализации

Изменение мнений, оценок, норм поведения членов группы выражается в
—(4 правильных ответа):

- Подчинения авторитету
- Ингибиции
- Фацилитации
- Поляризации
- Экстремизации
- Нормализации

Ингибиция – это . . .

- Затормаживание поведения и деятельности под влиянием других людей, ухудшение самочувствия и результатов деятельности человека в ситуации, когда за ним наблюдают другие люди
- Усиление энергии человека в присутствии других людей
- Устойчивое поведение индивида в условиях группового взаимодействия

Фацилитация – это...

- Затормаживание поведения и деятельности под влиянием других людей, ухудшение самочувствия и результатов деятельности человека в ситуации, когда за ним наблюдают другие люди
- Усиление энергии человека в присутствии других людей
- Устойчивое поведение индивида в условиях группового взаимодействия

Групповая нормализация – это...

- Формирование усредненного группового стандарта-нормы
- Приближение общегруппового мнения к какому-то полюсу континуума всех групповых мнений, когда групповое решение является более рискованным, чем решение, принимаемое индивидуально
- Когда человек приписывает ответственность за все происходящее другим лицам, лидеру, а не себе.

Групповая поляризация, экстремизация – это...

- Формирование усредненного группового стандарта-нормы
- Приближение общегруппового мнения к какому-то полюсу континуума всех групповых мнений, когда групповое решение является более рискованным, чем решение, принимаемое индивидуально
- Когда человек приписывает ответственность за все происходящее другим лицам, лидеру, а не себе.

Феномен подчинения авторитету - это...

- Формирование усредненного группового стандарта-нормы
- Приближение общегруппового мнения к какому-то полюсу континуума всех групповых мнений, когда групповое решение является более рискованным, чем решение, принимаемое индивидуально
- Когда человек приписывает ответственность за все происходящее другим лицам, лидеру, а не себе.

Кто из следующих ученых является основоположником теории психологии

—масс (2 правильных ответа):

- Лебон
- Тард
- Фрейд
- Мэйо
- К.Левин

Масса – это...

—Относительно стабильное образование людей с нечеткими границами, в большей степени организованная, демонстрирующая какие-то совместные действия

—Большая стихийная группа образовавшаяся по поводу различных событий на улице, в общественных местах

—Кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-либо зрелищем

Толпа – это...

—Относительно стабильное образование людей с нечеткими границами, в большей степени организованная, демонстрирующая какие-то совместные действия

—Большая стихийная группа образовавшаяся по поводу различных событий на улице, в общественных местах

—Кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-либо зрелищем

Публика – это ...

—Относительно стабильное образование людей с нечеткими границами, в большей степени организованная, демонстрирующая какие-то совместные действия

—Большая стихийная группа образовавшаяся по поводу различных событий на улице, в общественных местах

—Кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-либо зрелищем

Способы воздействия в стихийных группах (3 правильных ответа):

—Обучение

—Заражение

—Внушение

—Активизация

—Подражание

Заражение - это...

—Бессознательная невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям

—Особый вид воздействия, а именно целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу

—Восприятие и воспроизведение индивидом внешних черт поведения или массовых психических состояний и образцов демонстрируемого поведения

Внушение – это...

—Бессознательная невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям

- Особый вид воздействия, а именно целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу
- Восприятие и воспроизведение индивидом внешних черт поведения или массовых психических состояний и образцов демонстрируемого поведения

Подражание – это...

- Бессознательная невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям
- Особый вид воздействия, а именно целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу
- Восприятие и воспроизведение индивидом внешних черт поведения или массовых психических состояний и образцов демонстрируемого поведения

Паника – это ...

- Состояние ужаса, сопровождающееся резким ослаблением волевого самоконтроля
- Состояние ужаса, сопровождающееся резким психическим возбуждением
- Состояние подавленности и растерянности и неумение вести себя в критической ситуации

Определите четыре группы комплекса факторов превращения

- организованной группы в паническую толпу (4 правильных ответа):
- Социальные факторы
- Организационные факторы
- Физиологические факторы
- Личностные факторы
- Общепсихологические факторы
- Социально-психологические и идеологические факторы

Тема 4. Психологические особенности поведения в группах

Какой вид разрешения конфликта основан на достижении временного результата:

- сотрудничество
- избегание
- компромисс
- подавление

Стрессоры - это

- неспецифические реакции организма в ответ на неожиданную и напряженную обстановку
- факторы, влияющие на развитие стрессов

- последствия стресса
- комплекс физических, химических и психологических реакций человека на стимулы или стрессоры в окружающей обстановке

К возникновению стрессовых ситуаций может приводить

- излишняя количественная и качественная перегрузка работника
- недостаточная количественная и качественная перегрузка работника
- излишняя количественная перегрузка работника
- как излишняя, так и недостаточная количественная и качественная перегрузка работника

Фаза стресса "дезадаптация" имеет следующие характеристики:

- В данной фазе появляются "провалы" в осознании ситуации, приводя к потере контроля за ситуациями, личность уже не может справиться с требованиями, которые ей предъявляют
- В данной фазе в поведении человека появляется неорганизованность, теряется четкость передачи информации, возрастает ее неверное понимание, затрудняется ориентация в ситуации, допускается много ошибок
- В данной фазе в поведении человека резко возрастают рассогласованность, суетливость, растерянность, что приводит личность в состояние вялости, апатии, пассивности, безнадежности
- в данной фазе стресс стимулирует интенсивность, четкость, скорость работы; работник полностью использует свои ресурсы, активизирует свою деятельность

Матрица Томаса-Килмана используется для:

- Для определения стиля управления
- В управлении конфликтами
- В разработке системы мотивации
- Для выбора эффективного стиля руководства

Реорганизация как форма разрешения внутриорганизационных конфликтов основана на:

- исключении возможности взаимодействия конфликтующих сторон
- разъяснении, устраниении причин конфликта
- переводе конфликта в стадию переговоров
- изменении внутренней организационной структуры

Информирование как форма разрешения внутриорганизационных конфликтов основана на:

- исключении возможности взаимодействия конфликтующих сторон
- разъяснении, устраниении причин конфликта
- переводе конфликта в стадию переговоров
- изменении внутренней организационной структуры

Трансформирование как форма разрешения внутриорганизационных конфликтов основана на:

- исключении возможности взаимодействия конфликтующих сторон
- разъяснении, устраниении причин конфликта
- переводе конфликта в стадию переговоров
- изменении внутренней организационной структуры

Дистанцирование как форма разрешения внутриорганизационных конфликтов основана на:

- исключении возможности взаимодействия конфликтующих сторон
- разъяснении, устраниении причин конфликта
- переводе конфликта в стадию переговоров
- изменении внутренней организационной структуры

Отвлечение как форма разрешения внутриорганизационных конфликтов основана на:

- исключении возможности взаимодействия конфликтующих сторон
- разъяснении, устраниении причин конфликта
- переводе конфликта в стадию переговоров
- рассмотрении позитивных сторон взаимодействия сторон конфликта

Игнорирование как форма разрешения внутриорганизационных конфликтов основана на:

- исключении возможности взаимодействия конфликтующих сторон
- невнимании к устраниению сути и причин конфликта
- переводе конфликта в стадию переговоров
- рассмотрении позитивных сторон взаимодействия сторон конфликта

Подавление как форма разрешения внутриорганизационных конфликтов основана на:

- исключении возможности взаимодействия конфликтующих сторон
- применении административных санкций к конфликтующим сторонам
- переводе конфликта в стадию переговоров
- рассмотрении позитивных сторон взаимодействия сторон конфликта

Конформное предпочтение как форма разрешения внутриорганизационных конфликтов основана на:

- исключении возможности взаимодействия конфликтующих сторон
- невнимании к устраниению сути и причин конфликта
- переводе конфликта в стадию переговоров
- разрешении конфликта в сторону большинства

Основные формы разрешения межличностных конфликтов:

- игнорирование, уклонение, компромисс, сотрудничество, подавление
- игнорирование, уклонение, компромисс, сотрудничество, приспособление
- дистанцирование, уклонение, компромисс, сотрудничество, подавление

—приспособление, уклонение, компромисс, сотрудничество, подавление

Компромисс как форма разрешения межличностных конфликтов характеризуется:

- совместной выработкой решения, отражающего интересы всех сторон конфликта
- временным принятием решения, основанного на взаимных уступках сторон
- достижением взаимного согласия сторон при минимальных потерях
- устойчивым и долгосрочным решением конфликта в пользу всех участников

Сотрудничество как форма разрешения межличностных конфликтов характеризуется: (2 ответа)

- совместной выработкой решения, отражающей интересы всех сторон конфликта
- временным принятием решения, основанного на взаимных уступках сторон
- устойчивым и долгосрочным решением конфликта в пользу всех участников

Приспособление как форма разрешения межличностных конфликтов характеризуется:

- совместной выработкой решения, отражающей интересы всех сторон конфликта
- временным принятием решения, основанного на уступках одной стороны
- достижением взаимного согласия сторон при минимальных потерях
- устойчивым и долгосрочным решением конфликта в пользу всех участников

Уклонение как форма разрешения межличностных конфликтов характеризуется:

- совместной выработкой решения, отражающей интересы всех сторон конфликта в перспективе
- временным откладыванием принятия решения, основанного на взаимных уступках сторон
- достижением взаимного согласия сторон при минимальных потерях
- устойчивым и долгосрочным решением конфликта в пользу всех участников

"Негативист" в конфликте проявляет модель поведения:

- агрессивную, жесткую, целенаправленную, подавляющую
- недоверчивую, слабую, конформную, иррациональную
- критичную, рациональную, консервативную
- демонстративную, аффективную, необоснованную, нестабильную

"Собеседник" в конфликте проявляет модель поведения:

- агрессивную, жесткую, целенаправленную, подавляющую
- приспособленческую , мягкую, конформную
- критичную, рациональную, обоснованную, консервативную
- демонстративную, аффективную, необоснованную, нестабильную

"Практик" в конфликте проявляет модель поведения:

- агрессивную, жесткую, целенаправленную, подавляющую
- недоверчивую, слабую, конформную, иррациональную
- критичную, рациональную, обоснованную, консервативную
- демонстративную, аффективную, необоснованную, нестабильную

"Мыслитель" в конфликте проявляет модель поведения:

- агрессивную, жесткую, целенаправленную, подавляющую
- приспособленческую , мягкую, конформную, рациональную
- логичную, рациональную, обоснованную, дистанцированную
- демонстративную, аффективную, необоснованную, нестабильную

Стресс- это: I. неспецифическая реакция организма в ответ на неожиданную и напряженную работу; II. комплекс физических, химических и психологических реакций человека на стимулы или стрессоры в окружающей обстановке; III. результат высокого уровня требований низкого уровня контроля над процессом труда; IV. один из самых "дорогостоящих" видов издержек фирмы, негативно воздействующих как на состояние здоровья работников, так и на прибыль компаний.

- I
- II
- III
- IV
- I, II, III, IV

Стрессор - это:

- совокупность физиологических и психологических факторов, влияющих на человека
- неблагоприятное воздействие внешней среды на человека
- защитная реакция организма на воздействие внешних стимулов

Развитие стресса протекает последовательно по основным фазам:

- дезорганизация - мобилизация - дезадаптация
- дезорганизация - дезадаптация - мобилизация
- мобилизация - дезорганизация - дезадаптация
- мобилизация - дезадаптация - дезорганизация

Повышение интенсивности работы, ее скорости и четкости наблюдается:

- на стадии дезорганизации
- на стадии мобилизации

- на стадии дезадаптации
- на всех стадиях
- ни на одной из стадий

Стадия дезадаптации стресса характеризуется:

- стимуляцией работника к труду, полностью используя все ресурсы, в условиях активизации деятельности
- снижением качества работы, неорганизованностью, непониманием заданий, нечеткостью действий
- потерей контроля над ситуацией, рассогласованностью действий в поведении, апатией к работе
- опасностью наступления инцидента в поведении человека

Стадия мобилизации стресса характеризуется:

- стимуляцией работника к труду, полностью используя все ресурсы, в условиях активизации деятельности
- снижением качества работы, неорганизованностью, непониманием заданий, нечеткостью действий
- потерей контроля над ситуацией, рассогласованностью действий в поведении, апатией к работе
- опасностью наступления инцидента в поведении человека

Стадия дезорганизации стресса характеризуется: (2 ответа)

- стимуляцией работника к труду, полностью используя все ресурсы, в условиях активизации деятельности
- снижением качества работы, неорганизованностью, непониманием заданий, нечеткостью действий
- потерей контроля над ситуацией, рассогласованностью действий в поведении, апатией к работе
- опасностью наступления инцидента в поведении человека

Последствия стрессовых ситуаций можно классифицировать на: (2 ответа)

- субъективные и поведенческие
- физиологические и организационные
- сituационные и личностные
- организационные и психологические

Компромисс как форма разрешения межличностных конфликтов характеризуется:

- совместной выработкой решения, отражающего интересы всех сторон конфликта
- временным принятием решения, основанного на взаимных уступках сторон
- достижением взаимного согласия сторон при минимальных потерях
- устойчивым и долгосрочным решением конфликта в пользу всех участников

Статус человека в группе - это

- положение, с которым связаны определенные привилегии и конкретные обязанности
- набор ожидаемых поведенческих установок для данного положения
- подчинение человека групповым нормам и ценностям, определенным стандартам в поведении
- индивидуальное сочетание существенных свойств личности, показывающих отношение человека к окружающему миру и выражющихся в его поведении и поступках

По психологическим особенностям малые социальные группы подразделяются на (2 ответа):

- группы членства
- референтные группы
- активные группы
- пассивные группы

Ассоциация - это...

- группа, в которой отсутствуют личностно значимые цели
- группа, в которой взаимоотношения опосредуются только личностно значимыми целями
- ни один из ответов не верный

Кооперация - это...

- группа, отличающаяся реально действующей организационной структурой
- группа, в которой межличностные отношения носят деловой характер
- оба варианта верные

Корпорация – это...

- группа, объединенная только внутренними (иногда антисоциальными) целями
- группа, стремящаяся осуществить групповые цели любой ценой
- оба варианта верные

Коллектив – это ...

- устойчивая во времени группа, характеризующаяся взаимодействием ее членов, объединенных целями общественно-полезной деятельности
- группа людей, объединенных для выполнения конкретной работы
- группа, имеющая лидера и подчиненных
- ни один вариант не верный

Какие коллективы наиболее эффективно функционируют:

- однородные по полу и возрасту
- разнородные по полу и возрасту
- пол и возраст значения не имеют

В малых социальных группах протекают следующие внутригрупповые процессы:

- групповое давление
- формирование социальных ролей
- изменение активности членов группы
- изменение мнений, оценок, норм поведения
- все варианты верные

Фацилитация – это...

- усиление энергии человека в присутствии других людей
- затормаживание поведения и активности под влиянием других людей
- ни один из вариантов не верный

Ингибиция – это...

- усиление энергии человека в присутствии других людей
- затормаживание поведения и активности под влиянием других людей
- ни один из вариантов не верный

Социометрический статус – это...

- положение индивида в системе групповых отношений
- статус индивида, закрепленный в должностных инструкциях
- измеряемый стандарт групповых отношений

Основоположником социометрического метода является:

- К. Юнг
- З. Фрейд
- Д. Морено
- Дж. Келли

Социометрическое ограничение или «лимит выборов» – это:

- число участников социометрического опроса
- допустимое количество выборов при использовании параметрической процедуры
- допустимое количество выборов при использовании непараметрической процедуры
- ни один из вариантов не верный

Социометрический метод не используется для выявления:

- формальной структуры группы
- неформальной структуры группы
- социометрического статуса членов группы
- групповой сплоченности

Социоматрица – это:

- анкета для проведения социометрического опроса
- список участников социометрического опроса
- ни один из ответов не верный

Тема 5. Психология переговорного процесса

Руководитель - это преимущественно:

- формальный лидер
- неформальный лидер
- эмоциональный лидер
- ситуативный лидер

Теория психологии масс связана с такими именами как:

- Тард, Лебон, Сигеле
- Павлов, Уотсон, Скиннер
- Скиннер, Лебон

Способами воздействия в стихийных группах являются:

- заражение, внушение, подражание
- экономические и политические бедствия
- усталость, голод, длительная бессонница

В наибольшей степени превращению группы в паническую толпу способствуют:: (2ответа)

- землетрясение, наводнение, резкое изменение валютного курса, государственный переворот; усталость, голод, алкогольное опьянение
- неожиданность, удивление, испуг, вызванные недостатком информации
- отсутствие ясной и высоко значимой цели, отсутствие эффективных, пользующихся общим доверием лидеров, низкий уровень групповой сплочённости

Выберите правильную этапность способов воздействия в стихийных группах:

- внушение - заражение - подражание - управление
- заражение - внушение - подражание - результативность
- заражение - внушение - подражание
- заражение - суггестия - подражание

Этап Заражение в воздействии на стихийные группы характеризуется:

- состоянием, сопровождающимся резким ослаблением волевого контроля
- бессознательной невольной подверженностью индивида определенным психическим состояниям
- особым видом целенаправленного и неаргументированного воздействия одного человека на группу (индивидуа)
- воспроизведением индивидом образцов демонстративного поведения

Этап Внушение в воздействии на стихийные группы характеризуется:

- состоянием, сопровождающимся резким ослаблением волевого контроля
- бессознательной невольной подверженностью индивида определенным психическим состояниям

- особым видом целенаправленного и неаргументированного воздействия одного человека на группу (индивидуа)
- воспроизведением индивидом образцов демонстративного поведения

Этап Подражание в воздействии на стихийные группы характеризуется:

- состоянием, сопровождающимся резким ослаблением волевого контроля
- бессознательной невольной подверженностью индивида определенным психическим состояниям
- особым видом целенаправленного и неаргументированного воздействия одного человека на группу (индивидуа)
- воспроизведением индивидом образцов демонстративного поведения

Состояние паники в стихийных группах характеризуется:

- состоянием, сопровождающимся резким ослаблением волевого контроля
- бессознательной невольной подверженностью индивида определенным психическим состояниям
- особым видом целенаправленного и неаргументированного воздействия одного человека на группу (индивидуа)
- воспроизведением индивидом образцов демонстративного поведения

Синоним внушения в Психологии менеджмента:

- аттракция
- суггестия
- влияние
- конгруэнтность

Явление сопротивления внушению получило название:

- аттракция
- суггестия
- влияние
- конгруэнтность
- контрсуггестия

Основные факторы превращения организованной группы в паническую толпу: (4 ответа)

- политические
- социальные
- физиологические
- личностные
- общепсихологические
- идеологические

Наиболее сильное влияние на дезорганизацию группового поведения оказывают факторы: (2 ответа)

- политические
- социальные
- физиологические

- личностные
- общепсихологические
- идеологические

Общепсихологические факторы в дезорганизации поведения групп включают:

- усталость, голод, длительную активность, алкогольное и наркотическое опьянение
- неожиданность, удивление, испуг, вызванные недостатком информации о возможных опасностях и способах противодействия
- общую напряженность в обществе, вызванную политическими, экономическими, природными катализмами
- отсутствие ясной и значимой общей цели и эффективных лидеров, пользующихся всеобщим доверием

Социальные факторы в дезорганизации поведения групп включают:

- усталость, голод, длительную активность, алкогольное и наркотическое опьянение
- неожиданность, удивление, испуг, вызванные недостатком информации о возможных опасностях и способах противодействия
- общую напряженность в обществе, вызванную политическими, экономическими, природными катализмами
- отсутствие ясной и значимой общей цели и эффективных лидеров, пользующихся всеобщим доверием

Физиологические факторы в дезорганизации поведения групп включают:

- усталость, голод, длительную активность, алкогольное и наркотическое опьянение
- неожиданность, удивление, испуг, вызванные недостатком информации о возможных опасностях и способах противодействия
- общую напряженность в обществе, вызванную политическими, экономическими, природными катализмами
- отсутствие ясной и значимой общей цели и эффективных лидеров, пользующихся всеобщим доверием

Социально-психологические факторы в дезорганизации поведения групп включают:

- усталость, голод, длительную активность, алкогольное и наркотическое опьянение
- неожиданность, удивление, испуг, вызванные недостатком информации о возможных опасностях и способах противодействия
- общую напряженность в обществе, вызванную политическими, экономическими, природными катализмами
- отсутствие ясной и значимой общей цели и эффективных лидеров, пользующихся всеобщим доверием

Понятие социабильности означает:

- создание благоприятного социально-психологического климата в коллективе
- потребность ощущать себя принадлежащим к какой-либо группе
- общность групп, разделяющих общие интересы
- нет правильных ответов

Выберите правильную схему управления поведением людей с помощью демонстрации имиджа:: I. пробуждение интереса - создание потребности - привлечение внимания - спровоцированное действие; II. пробуждение интереса - привлечение внимания - создание потребности - спровоцированное действие; III. создание потребности - пробуждение интереса - привлечение внимания - спровоцированное действие.

- I
- II
- III
- I, II, III

Тема 6. Управление агрессивным поведением

Агрессия - это: I. любое поведение, содержащее угрозу или наносящее ущерб другим; II. намерение угрозы, обиды, оскорблений; III. нанесение другим телесных и физических повреждений.

- I
- II
- III
- I, II, III

Наиболее распространенное определение агрессии:

- любое поведение, содержащее угрозу или наносящее ущерб другим
- намерение угрозы, обиды, оскорблений
- нанесение другим телесных и физических повреждений
- любая форма поведения, нацеленного на оскорбление или причинение вреда другому живому существу, не желающему подобного обращения

Фruстрация - это:

- страх агрессии
- создание помех для какого-либо целенаправленного поведения
- совершение агрессивного действия

Исследованиями агрессивного поведения занимались: (2ответа)

- Миллер, Доллард
- Берковиц, Бандура
- Бэрон, Ричардсон

Одним из направлений изучения агрессии является теория социального научения, предложенная:

- Берковицем

- Бандурой
- Лоренцом
- Миллером

Викарное наущение насилию - это:

- научение через внушение
- научение через наблюдение научения других
- научение через предыдущий опыт

О роли "посылов к агрессии" говорил в своей теории:

- Берковиц
- Миллер
- Бандура
- Лоренц
- Зильманн

Методами изучения агрессивного поведения являются: I. архивные исследования, верbalная информация, проективные методы; полевые наблюдения; II. все методы, используемые в лабораторных наблюдениях.

- I
- II
- I, II

Важнейшие источники информации о моделях агрессивного поведения (для детей): I. семья (семейные взаимоотношения), сверстники; II. средства массовой информации.

- I
- II
- I, II

К индивидуальным детерминантам агрессии относятся: (2 ответа)

- личностные черты, установки и внутренние стандарты
- гендерные различия
- индивидуальные различия

Что относится к наиболее важным внешним детерминантам агрессии: I. Ситуационная информация; II Естественное окружение (жара, шум, теснота, загрязнение воздуха - неприятные запахи, сигаретный дым); III. Факторы, влияющие на самосознание

- I
- II
- III

Что бы Вы отнесли к социальным детерминантам агрессии?:

- пол и расу; вербальную и физическую провокацию (нападение); подстрекательство со стороны окружающих; фрустрацию
- биологические и генетические детерминанты

—личностные черты

Назовите превентивные меры в управлении агрессивным поведением: (3 ответа)

—юмор и эмпатия

—тренинг

—производственный конфликт

—релаксация

Основные теории, объясняющие источники и проявление агрессии: (4 ответа)

—врожденные побуждения и задатки

—гендерные особенности

—потребности, активизирующиеся внешними силами

—фрустрация

—познавательные и эмоциональные процессы

—актуальные социальные условия в сочетании с предшествующим обучением

Основоположниками теории "агрессия как инстинкт": (2ответа)

—Берковиц

—Зилманн

—Миллер

—Бандура

—Лоренц

—Зильманн

—Фрейд

Устранение агрессии по теории "агрессия как инстинкт":

—удовлетворение первичных потребностей

—замещение агрессии

—сублимация

—временное недопущение агрессивного поведения

Теория "фruстрации-агрессии" основана на следующих положениях:

(2ответа)

—Фрустрация всегда приводит к агрессии

—Фрустрация всегда является следствием агрессии

—Агрессия всегда является следствием фрустрации

—Фрустрация - неизбежный процесс

Дополнительными факторами агрессии по теории Долларда выступают: (3 ответа)

—степень ожидаемого субъектом удовлетворения от будущего достижения цели

—степень проявления субъектом гендерных различий

—сила препятствия на пути достижения цели

- количество последовательных фruстраций
- сила побуждения к агрессии

Основные факторы, замедляющие проявление агрессивного поведения по теории Долларда:

- удовлетворение первичных потребностей
- перенос агрессии на более слабый объект
- угроза наказания
- социальные стереотипы поведения

Феномен смещения в теории "фрустрации-агрессии":

- удовлетворение первичных потребностей
- перенос агрессии на менее опасный объект
- перенос агрессии в позитивное направление
- подавление агрессивного поведения

В основу теории Миллера включен феномен:

- смещения
- замещения
- подавления
- отрицания
- наказания

Миллер предложил модель агрессии, основанной на:

- замещенной агрессии
- смещенной агрессии
- устраненной агрессии
- позитивной агрессии

Основные факторы проявления агрессии по теории смещения при конфликте: (3 ответа)

- сила побуждения к агрессии
- сила факторов, тормозящих проявление агрессии
- сила убеждения в неизбежности агрессии
- стимульное сходство потенциальной жертвы с фрустирующим фактором

Посыльные стимулы к агрессии в теории Берковица - это:

- аверсивные стимулы, вызывающие проявление агрессивного поведения
- средовые стимулы, связанные с актуальными факторами, провоцирующими агрессивное поведение
- готовность к проявлению агрессивного поведения
- стимулы, создающие аффектное проявление поведения

По теории Берковица аверсивные стимулы приводят:

- к состоянию агрессии
- к готовности к агрессии
- к аффектному состоянию личности

—к негативному поведению

Агрессивное поведение по теории Берковица будет ослабевать в случае:

- удовлетворения первичных потребностей
- переноса агрессии на менее опасный объект
- переноса агрессии в позитивное направление
- подавления агрессивного поведения
- причинения ущерба фрустатору

Когнитивные модели агрессивного поведения дополнили теории агрессии:
(2 ответа)

- опытом и сознанием личности
- эмоциями личности
- познавательной деятельностью личности
- базовыми и программирующими свойствами личности

Теория образования новых когнитивных связей Берковица добавила к традиционной модели:

- силу побуждения к агрессии
- силу факторов, тормозящих проявление агрессии
- силу убеждения в неизбежности агрессии
- стимульное сходство потенциальной жертвы с фruстирующим фактором
- эмоциональные и познавательные процессы

Фruстрация в модели образования новых когнитивных связей:

- является стимулом к аверсивному поведению
- проявляет агрессивные реакции путем формирования негативного аффекта
- блокирует достижение цели

Зильманн в теории когнитивной модели агрессивного поведения определил:

- взаимосвязь между эмоциональным состоянием и аффектом
- взаимосвязь между познанием и возбуждением
- взаимосвязь между аверсионным стимулом и негативной реакцией
- взаимосвязь между фruстрацией и агрессией

Ослабление агрессии по теории когнитивного агрессивного поведения возможно:

- за счет устранения агрессивного стимула
- за счет удовлетворения актуализированных потребностей
- за счет переноса агрессии на другие объекты (виды деятельности)
- за счет выработки конструктивных привычек в ответ на провокацию

Теория социального научения (в частности, викарного) принадлежит:

- Берковицу
- Зилманну

- Миллеру
- Бандуре
- Лоренцу
- Зильманну
- Фрейду

По теории социального научения агрессия приобретается: (2 ответа)

- биологическим факторами
- физиологическими факторами
- гендерными особенностями
- научением
- внушением
- наблюдением

По теории социального научения агрессия провоцируется: (5 ответов)

- воздействием шаблонов
- неприемлемым обращением
- викарным подкреплением
- внешними наказаниями
- побудительными мотивами
- механизмами саморегуляции
- инструкциями
- эксцентрическими убеждениями

По теории социального научения агрессия регулируется: (3 ответа)

- воздействием шаблонов
- неприемлемым обращением
- викарным подкреплением
- внешними наказаниями
- побудительными мотивами
- механизмами саморегуляции
- инструкциями
- эксцентрическими убеждениями

Анализ агрессивного поведения по Бандуре основывается: (3 ответа)

- на способах усвоения подобных действий
- на негативных и аверсивных стимулах
- на факторах, провоцирующих проявление агрессии
- на условиях, при которых закрепляются факторы проявления агрессии
- на изучении регуляторов агрессивного поведения

Агрессивное поведение усваивается за счет: (2 ответа)

- непосредственного опыта
- накопившихся знаний
- анализа шаблонов проявления агрессии
- научения посредством наблюдения
- сохранения и контроля за агрессивным поведением

Основные регуляторы агрессивного поведения: (3 ответа)

- сохранение
- подавление
- анализ
- усиление
- контроль

Основные виды поощрения и наказания, регулирующие агрессивное поведение: (3 ответа)

- моральное поощрение и наказание
- материальное поощрение и наказание
- викарное поощрение и наказание
- самопоощрение и самонаказание

По концепции Бандуры агрессия представляет собой приобретенную в процессе обучения модель социального поведения:

- верно
- не верно
- лишь в том случае, когда поведение социализировано

По концепции Бандуры люди постоянно испытывают потребность, побуждение к совершению насилия:

- верно
- не верно
- лишь в том случае, когда поведение не отвечает заданным обществом нормам, правилам

Наблюдение и опрос как формы изучения агрессии могут предполагать неэкспериментальный и неманипулятивные подходы:

- верно
- не верно
- верно, но не вскрываю причинно-следственной связи в агрессивном поведении

К методам изучения агрессии с помощью опроса относят: (3 ответа)

- тестирование
- архивные исследования
- верbalная информация
- невербальная информация
- проектные методы
- психодиагностику
- психоанализ

К архивным исследованиям изучения агрессивного поведения относят:

- тестирование
- опросы

- официальные статистические данные
- анкетирование
- тест тематической апперцепции
- тест чернильных пятен Рошаха
- рисуночный тест изучения фрустрации по Розенцвейгу

К вербальным исследованиям изучения агрессивного поведения относят:
(3 ответа)

- тестирование
- опросы
- официальные статистические данные
- анкетирование
- тест тематической апперцепции
- тест чернильных пятен Рошаха
- рисуночный тест изучения фрустрации по Розенцвейгу

К проектным методам исследованиям изучения агрессивного поведения относят: (6 ответов)

- тестирование
- опросы
- официальные статистические данные
- анкетирование
- тест тематической апперцепции
- тест чернильных пятен Рошаха
- рисуночный тест изучения фрустрации по Розенцвейгу

К основным методам изучения агрессии с использованием наблюдения относят: (4 ответа)

- полевые наблюдения
- естественный эксперимент
- натуралистические наблюдения
- тест тематической апперцепции
- тест чернильных пятен Рошаха
- межличностные конfrontации
- лабораторные наблюдения

К основным методам изучения агрессии с использованием наблюдения в лабораторных условиях относят: (3 ответа)

- игровые методы
- моделирование
- верbalное нападение на других
- прямую физическую агрессию

Перечислите индивидуальные детерминанты агрессивного поведения: (4 ответа)

- личностные черты
- семейные взаимоотношения

- генетические детерминанты
- средства массовой информации
- установки и внутренние стандарты
- гендерные различия

Перечислите социальные детерминанты агрессивного поведения: (4 ответа)

- личностные черты
- семейные взаимоотношения
- фрустрация
- генетические детерминанты
- вербальное и физическое нападение
- установки и внутренние стандарты
- характеристики жертвы
- гендерные различия
- подстрекательство

Гендерные различия относят:

- к социальным детерминантам агрессии
- к индивидуальным детерминантам агрессии
- к общим причинам становления агрессии
- к эмоциональным причинам становления агрессии

Средства массовой информации относят:

- к социальным детерминантам агрессии
- к индивидуальным детерминантам агрессии
- к общим причинам становления агрессии
- к эмоциональным причинам становления агрессии

Установки относят:

- к социальным детерминантам агрессии
- к индивидуальным детерминантам агрессии
- к общим причинам становления агрессии
- к эмоциональным причинам становления агрессии

Фрустрацию относят:

- к социальным детерминантам агрессии
- к индивидуальным детерминантам агрессии
- к общим причинам становления агрессии
- к эмоциональным причинам становления агрессии

Вербальное нападение относят: (2ответа)

- к социальным детерминантам агрессии
- к индивидуальным детерминантам агрессии
- к общим причинам становления агрессии
- к эмоциональным причинам становления агрессии

Характеристики жертвы фruстрации относят:

- к социальным детерминантам агрессии
- к индивидуальным детерминантам агрессии
- к общим причинам становления агрессии
- к эмоциональным причинам становления агрессии

Физическое нападение относят:

- к социальным детерминантам агрессии
- к индивидуальным детерминантам агрессии
- к общим причинам становления агрессии
- к эмоциональным причинам становления агрессии

К основным методам управления агрессивным поведениям относят: (4 ответа)

- релаксация
- рефлексия
- производственный конфликт
- превентивные меры
- эмпатия
- аттракция
- юмор

По теории Берковица аверсивные стимулы приводят:

- к состоянию агрессии
- к готовности к агрессии
- к аффектному состоянию личности
- к негативному поведению

Эмпатия, юмор и тренинг относят к методу управления агрессией:

- релаксация
- рефлексия
- производственный конфликт
- превентивные меры
- эмпатия
- аттракция
- юмор

Эмпатия, юмор и тренинг относят к методу управления агрессией:

- релаксация
- рефлексия
- производственный конфликт
- превентивные меры
- эмпатия
- аттракция
- юмор

Тема 7. Психология влияния

Под задачей в психологии понимают:

- комплекс психологических приемов, позволяющих достичь определенной цели
- цель, данную в определенных условиях, которая достигается путем преобразования этих условий
- разрешение проблемной ситуации, используя доступный арсенал психологических средств

В психологии менеджмента задача включает в себя: (3 ответа)

- проблему
- требование
- условие
- критерии
- неизвестное
- алгоритм

Выделяют стили мышления руководителей: (4 ответа)

- системный
- процессный
- комплексный
- интуитивный
- рецептивный
- интегративный
- перцептивный

Стиль мышления, при котором руководитель делает упор на определение метода решения задачи, а проблему расчленяет на отдельные компоненты:

- системный
- процессный
- комплексный
- интуитивный
- рецептивный
- интегративный
- перцептивный

Стиль мышления, при котором руководитель хорошо осознает проблему и использует различные методы для ее решения:

- системный
- процессный
- комплексный
- интуитивный
- рецептивный
- интегративный
- перцептивный

Стиль мышления, при котором руководитель делает упор на сосредоточение на отдельных элементах проблемы:

- системный
- процессный
- комплексный
- интуитивный
- рецептивный
- интегративный
- перцептивный

Стиль мышления, при котором руководитель проявляет стремление к установлению отношений между различными частями проблемы:

- системный
- процессный
- комплексный
- интуитивный
- рецептивный
- интегративный
- перцептивный

Управленческие задачи в психологии менеджмента имеют специфику: I. задачи могут содержать неопределенные и противоречивые условия; II. в задачах может отсутствовать достаточная информация о возможных средствах ее решения; III. отсутствие четких алгоритмов решения; IV задача решается в условиях дефицита времени.

- I.
- II
- III
- IV
- I, II, III, IV

В психологии управления выделяют типы управленческих задач: (3 ответа)

- концептуального плана
- тактического плана
- инновационного плана
- связанных с человеческим ресурсом
- связанных с риском

В психологии управления выделяют следующие критерии классификации управленческих задач: (4 ответа)

- содержательный
- профессиональный
- выполнимости
- функциональных затрат
- компетентности руководителя

Принятие коллективных решений, как правило, является:

- мотивационным фактором
- демотивационным фактором
- коммуникативным фактором
- инновационным фактором

В коллективе, где преобладают отношения руководства и подчинения, мотивация руководителя складывается: (3 ответа)

- из стремления показать профессиональное превосходство над подчиненными
- из желания решить проблемы своих подчиненных
- из стремления показать свое профессиональное превосходство в какой-либо области знаний
- из реализации лично значимых интересов
- из возможности подавления психики подчиненных

В психологии управления классифицированы типы руководителей по отношению к принятию решений: (4 ответа)

- стремящийся к достижению успеха
- ориентированный на себя
- ориентированный на задачу
- ориентированный на общение
- отрицательно мотивированный
- неспособный к работе

К основным правилам положительного мотивирования относят: (3 ответа)

- поощрять риск и достижение успеха у подчиненных
- устанавливать высокую оплату труда
- поощрять инициативу и творчество
- постоянно и своевременно выплачивать премии
- внедрение балльной оценки результатов труда

Преимущество коллективной формы принятия управленческих решений:

(4 ответа)

- учет мнения большинства
- преодоление стереотипов мышления
- нахождение множества альтернатив решения управленческой проблемы
- реальное отображение существа проблемы
- поиск компромиссного решения:
- повышение мотивации при участии в разработке решения

Отрицательные стороны коллективного принятия управленческих решений: (3 ответа)

- полярность мнений, блокировка решений
- нахождение компромиссного решения
- возникновение конфликтных и напряженных ситуаций
- уход от стереотипизации мышления

При принятии коллективных управленческих решений проявляется феномен:

- конформизма
- рационализации
- стереотиаизации
- абсолютизма

Решения, основанные на суждениях, знаниях и прошлом опыте, относятся:

- к запрограммированным
- к логическим
- к рациональным
- к интуитивным
- к целевым

К эффективности управленческого решения в психологии менеджмента относят критерии:

- качества управленческого решения
- наличия обоснованных альтернатив решения
- наличия ресурсов для исполнения
- согласия исполнителей
- мотивации руководителя

Конформность – это...

- занятие нейтральной позиции при решении вопросов
- сознательная подверженность человека групповому давлению
- умение договариваться с другими людьми

Суггестия – это...

- социальная незащищенность личности
- непроизвольная податливость человека мнению других лиц или группы
- умение противостоять мнению окружающих

Нонкомформизм – это...

- неприятие человеком мнения большинства
- опровержение человеком мнения большинства, хотя на самом деле мнение большинства является основой для поведения человека
- полное подчинение человека общественному мнению

Какие механизмы воздействия на человека Вы знаете (3 ответа)?

- объяснение
- убеждение
- внушение
- наказание
- заражение

Заражение – это...

- передача определенного эмоционально-психического настроя от одного человека к другому
- воздействие на эмоционально-бессознательную сферу человеческой психики
- оба варианта верные

Внушение – это...

- воздействие верbalными средствами в область бессознательного через эмоции человека
- воздействие на поведение человека применением насилия
- ни один из вариантов не верный

Убеждение - это...

- воздействие на человека с аппеляцией к логике, разуму человека
- воздействие на человека через его эмоции, чувства
- ни один из вариантов не верный

Тема 8. Психология решения управленческих задач

Ответственность в психологии менеджмента отождествляют с: (3 ответа)

- наказанием
- свободой
- долгом
- совестью
- честностью

Субъектами ответственности могут выступать: I. руководитель; II. подчиненный; III. группа; IV. государство.

- I
- II
- III
- IV
- I, II, III, IV

Регуляторами ответственности могут выступать: I. руководитель; II. подчиненный; III. общественно-значимое лицо; IV. социальная группа; V. нормы, ценности, мораль общества

- I
- II
- III
- IV
- V
- I, II, III, IV, V

Ответственность в психологии личности означает:

- предел возможных ресурсов для выполнения какой-либо задачи

- предел долга
- морально-волевые качества личности

Психологической предпосылкой ответственности выступает:

- долг личности
- внутренняя свобода
- возможность выбора

Локус контроля - это (2 ответа):

- качество, предписывающее склонность человека приписывать ответственность внешним силам
- качество, предписывающее склонность человека приписывать ответственность собственным способностям, стремлениям
- стратегия человека по контролю за своим поведением

Виды локуса контроля:

- экстерналистский и интерналистский
- внутренний и внешний
- общий и частный
- системный и хаотичный:
- межличностный и групповой

Зависит ли локус контроля от личностных характеристик личности:

- всегда
- никогда
- частично
- только в случае выраженной акцентуации личности

Является ли внутренний локус контроля социально одобряемой ценностью:

- никогда
- только в некоторых культурах
- является
- только в сочетании с внешним локусом контроля

Уверенные в себе люди, настойчивые, общительные и доброжелательные обладают:

- внутренним локусом контроля
- внешним локусом контроля
- сочетанием двух первых типов
- не существует такой закономерности

Неуверенные в себе люди, тревожные, замкнутые, конформные и агрессивные обладают:

- внутренним локусом контроля
- внешним локусом контроля
- сочетанием двух первых типов
- не существует такой закономерности

Основатель теории казуальной атрибуции:

- Берковиц
- Зилманн
- Миллер
- Бандура
- Лоренц
- Фрейд
- Хайдер

По теории казуальной атрибуции: (2 ответа)

- субъект приписывает локус причинности внешним обстоятельствам
- субъект приписывает локус причинности другому действующему лицу
- субъект приписывает локус причинности только своим внутренним побуждениям

По теории казуальной атрибуции воспринимаемое человеком событие считается функцией двух действующих сил:

- внутренней и внешней среды
- желанием и контролем
- ответственностью и долгом
- окружением и ресурсами человека
- причиной и следствием

Казуальная атрибуция - это:

- механизм восприятия человека
- регулятор ответственности действий, поступков человека
- интерпретация субъектом межличностного восприятия поведения других людей
- создание благоприятного образа в глазах окружающих

Основные положения теории Хайдера: (3 ответа)

- человек всегда испытывает "информационный голод"
- люди в процессе познания не ограничиваются только внешними данными, но и стремятся выяснить причины поведения других людей
- человеку свойственно вероятностное определение поведения другого человека
- восприятие человека всегда искажено
- причинная интерпретация поведения других людей всегда влияет на поведение человека

Основные результаты экспериментального исследования казуальной атрибуции заключаются в установлении: (3 ответа)

- взаимосвязи поведения человека и его защитными реакциями
- систематических различий в объяснении своего поведения и поведения других людей

- отклонений казуальной атрибуции от логических норм под воздействием субъективных факторов
- отклонений казуальной атрибуции от логических норм под воздействием объективных факторов
- взаимосвязи неудачных поступков влиянием внешних факторов, и наоборот

Социальная ответственность личности обеспечивается:

- ответственностью за результаты труда
- ответственностью за бездействие
- ответственностью за окружающих
- ответственностью за свои поступки, деяния

Возможно ли "размывание" коллективной ответственностью индивидуальной ответственности:

- всегда
- никогда
- как правило, да
- как правило, нет
- нет четкой закономерности

Социальная ответственность руководителя - это: (2ответа)

- следование конкретным правилам, нормам и законам
- степень добровольного отклика на социальные проблемы
- следование социальным нормам и ценностям

Социализация - это:

- следование конкретным правилам, нормам и законам
- степень добровольного отклика на социальные проблемы
- следование социальным нормам и ценностям
- процесс и результат включения человека в социальные отношения

Основным носителем социального поведения является:

- руководитель
- подчиненный
- группа, коллектив

Основные социальные роли руководителя:

- эксперт
- аналитик
- катализатор
- дирижер
- агрессор
- образец участника группы
- плакальщик

Руководитель, устанавливая смыслы меняющихся процессов в группе, выступает, как:

- эксперт
- аналитик
- катализатор
- дирижер
- агрессор
- образец участника группы
- плакальщик

Руководитель, способствующий развитию отношений в группе, выступает, как:

- эксперт
- аналитик
- катализатор
- дирижер
- агрессор
- образец участника группы
- плакальщик

Руководитель, направляющий и варьирующий процессы в группе, выступает, как:

- эксперт
- аналитик
- катализатор
- дирижер
- агрессор
- образец участника группы
- плакальщик

Руководитель, демонстрирующий социально ответственное поведение в группе в качестве ее члена, выступает, как:

- эксперт
- аналитик
- катализатор
- дирижер
- агрессор
- образец участника группы
- плакальщик

Может ли социальная ответственность руководителя вступать в противоречие с юридической:

- никогда
- всегда
- редко
- часто
- такая ситуация возможна

Является ли социальная ответственность свойством личности:

- да
- нет
- некорректный вопрос

Экстернальность и интернальность личности раскрывают:

- степень свободы, зависимости личности
- степень адекватности, неадекватности восприятия личности
- степень внутреннего и внешнего контроля над обстоятельствами
- степень упорядоченности и хаотичности в поступках личности

Экстернальный контроль:

- источник поведения рассматривает через внешнюю среду
- источник поведения рассматривает через внутреннюю среду
- источник поведения рассматривает как поддающийся влиянию (изменению)
- источник поведения рассматривает как неподдающийся влиянию (изменению)

Интернальный контроль:

- источник поведения рассматривает через внешнюю среду
- источник поведения рассматривает через внутреннюю среду
- источник поведения рассматривает как поддающийся влиянию (изменению)
- источник поведения рассматривает как неподдающийся влиянию (изменению)

Экстернальный и интернальный контроль являются:

- базовыми свойствами личности
- программирующими свойствами личности
- устойчивыми свойствами личности
- изменчивыми свойствами личности

Ответственные люди, с чувством долга, осознанием смысла жизни, справедливые и принципиальные относятся:

- к интернальным личностям
- к экстернальным личностям
- к экстравертам
- к интровертам

Безответственные люди, подозрительные, агрессивные, тревожные и депрессивные относятся:

- к интернальным личностям
- к экстернальным личностям
- к экстравертам
- к интровертам

Ответственность в психологии менеджмента отождествляют с:

- наказанием
- свободой
- долгом
- совестью
- честностью

Задача не включает в себя следующий элемент:

- требование
- условия
- искомое
- результат

Управленческие задачи относятся к:

- творческим задачам
- экспериментальным задачам
- формальным задачам
- комплексным задачам

Наиболее типичными стилями мышления руководителей не является:

- системный
- интуитивный
- рецептивный
- перцептивный
- творческий

Укажите три основных типа управленческих задач: (3)

- задачи концептуального плана
- задачи, связанные с технико-технологической стороной функционирования производства
- задачи, связанные с действием человеческого фактора
- задачи, связанные с документооборотом в организации

По содержательному критерию управленческие задачи подразделяются на: (2)

- значимые
- малозначимые
- концептуальные
- тактические

По критерию выполнимости управленческие задачи подразделяются на:

(2)

- решаемые
- не решаемые
- долгосрочные
- краткосрочные

По критерию знания руководителя о задачах, управленческие задачи подразделяются на: (2)

- входящие в компетенцию руководителя
- не входящие в компетенцию руководителя
- известные
- неизвестные

По степени функциональных затрат, управленческие задачи подразделяются на: (2)

- легкие
- трудные
- комплексные
- простые

При решении управленческих задач, руководитель не определяет:

- какие задачи нужно обязательно решать
- какие задачи в исключительных случаях можно не решать
- какие из задач можно проигнорировать
- как технически осуществить решение задачи

При решении управленческих задач встречаются трудности: (2)

- объективные
- субъективные
- комплексные
- частные

Объективными трудностями при решении управленческих задач являются:

- выходящие за пределы компетенции руководителя
- связанные с обстоятельствами самого производства
- ни один из вариантов не верный

Субъективными трудностями при решении управленческих задач являются:

- выходящие за пределы компетенции руководителя
- связанные с обстоятельствами самого производства
- ни один из вариантов не верный

Управленческие решения бывают: (2)

- индивидуальные
- коллективные
- частные

В группе, где превалируют отношения руководства и подчинения, мотивацией поведения руководителя не является:

- показать свое профессиональное превосходство над подчиненными

- стремление показать свое первенство в обладании информацией
- подчинение решению коллектива

В группе, где превалируют отношения руководства и подчинения, мотивацией поведения подчиненных является:

- стремление уступить руководителю из-за нежелания навлекать на себя критику
- показать свое профессиональное превосходство
- подчинение решению коллектива

В практике управления встречается тип руководителя, который стремится к достижению успеха. Он: (3)

- не боится риска
- активен
- пассивен
- положительно мотивирован

В практике управления встречается тип руководителя, который больше ориентирован на себя. Он: (2)

- стремится к коллективному принятию решений
- стремится к индивидуальному принятию решений
- боится риска
- не боится риска

В практике управления встречается тип руководителя, который отрицательно мотивирован. Он: (3)

- боится риска
- не боится риска
- боится принимать решения
- пытается решать проблемы с помощью группы

В практике управления встречается тип руководителя, который неспособный к активной работе. Он: (2)

- старается идти на контакт с руководством, с подчиненными
- не старается идти на контакт с руководством, с подчиненными
- самостоятелен
- не самостоятелен

Управленческие решения бывают: (3)

- запрограммированные и незапрограммированные
- интуитивные и рациональные
- коллективные и индивидуальные
- детерминированные и недетерминированные

Тема 9. Психология ответственности

Результатом позитивной рекламы является:(2 ответа)

- создание привлекательного образа товара (услуги)
- появление у человека новых желаний, побуждений, мотивов
- увеличение доли рынка и объемов продаж

Первая универсальная модель воздействия на психику потребителя представлена очередностью этапов:

- внимание- интерес - желание - мотив- активность
- внимание- интерес - мотив - желание-активность
- интерес-внимание - желание - мотив- активность
- интерес-внимание - мотив- мотив активность

Какие основные психологические процессы не учитывала формула воздействия рекламы на психику человека AIMDA:(3 ответа)

- искажение восприятия
- контрсуггестивность
- наличие разнообразных реакций на один стимул
- изменение установок человека
- возможности осуществления каких-либо действий

Психологическая эффективность рекламы - это:(2 ответа)

- создание привлекательного образа товара (услуги)
- появление у человека новых желаний, побуждений, мотивов
- увеличение доли рынка и объемов продаж

Основной образ товара (услуги) с точки зрения психологического эффекта описывается характеристиками:(4 ответа)

- полноты
- дифференцированности
- эмоциональной привлекательности
- побудительности
- качества

В рекламе главное место с психологической точки зрения отводится:

- соотношению удовлетворенных и неудовлетворенных потребностей
- соотношению первичных и вторичных потребностей
- соотношению цены и качества
- соотношению направленности действий и поступков человека

Мотив в рекламе - это:

- стимул для совершения покупки
- содержание и направленность действий и поступков человека
- источник активности потребителя
- объективно необходимая нужда в чем-либо

"Определяющее потребности" - это:

- покупка товара

- возможность удовлетворить насущную потребность
- стимул для совершения покупки
- создание позитивного образа товара

Достигнутый рекламой уровень воздействия определяется: I. через уровень психологической эффективности созданного рекламой образа товара; II. через уровень психологической эффективности созданного рекламой образа жизни.

- I
- II
- I, II

Психологическая эффективность рекламы - это её способность создать у потребителя образа товара, который будет:

- исчерпывающий с точки зрения основных потребительских характеристик; позволяющий отличать его от всех подобных товаров
- эмоционально привлекательный и побудительный (располагающий человека к совершению необходимых для приобретения товара действий

С точки зрения психологии реклама - это: I. психологический трюк; II. один из возможных посредников между потребностью и тем предметом, который мог бы её удовлетворить.

- I
- II
- I, II

Наиболее распространёнными приёмами, ориентированными на формирование доверия к рекламе можно отнести: I. технику самораскрытия; создание образа "своего парня" при озвучивании рекламы; использование значимых символов; II. использование архетипов; отражение мыслей и чувств

- I
- II
- I, II

К сомнительным приёмам, применяемым в рекламе, можно отнести:

- сравнение рекламируемого товара с аналогичным, но объективно худшим по ряду параметров; стремительные демонстрация товара и скорость диалога
- создание хорошего эмоционального фона и активизация инстинкта подражания; использование клакеров; сообщение в ходе рекламы номера телефона для немедленного заказа товара

Тема 10. Психология рекламы

Управленческий потенциал руководителя- это:

- совокупность знаний, умений, опыты, позволяющих решать управленические задачи
- возможность влиять на подчиненных и управлять их поведением
- способность видеть причины и следствия происходящих событий, умение влиять на их развитие и разрабатывать стратегию и тактику взаимодействия с сотрудниками, партнёрами и соперниками в условиях рынка и постоянно возникающих проблемных ситуаций

Основными чертами руководителя, по мнению большинства менеджеров, являются: (4 ответа)

- интеллект
- внешние данные
- креативность
- жизненный и практический опыт
- харизма
- агрессивность

К факторам, ограничивающимправленческий потенциал руководителя, относят: I. неумение управлять собой; I. размытость личных ценностей; II. остановка в саморазвитии; III. отсутствие креативного подхода к решению задач; IV. неумение влиять на других; V неумение обучать других и себя.

- I
- II
- III
- IV
- V
- I, II, III, IV, V

Существует взаимосвязь между интеллектом и креативностью:

- тесная
- отсутствует

Интеллект в понимании психологии менеджмента - это (2ответа)

- совокупность свойств асимиляции и аккомодации
- внутренняя система психических процессов, позволяющих приспособиться к ситуации
- это способность личности к анализу, синтезу, сравнению, сопоставлению, классификации и сериации
- это умение творчески применять полученные знания, эффективно включаться в социокультурную жизнь, успешно приспосабливаясь к окружающей среде и жизненным обстоятельствам

В структуре интеллекта выделяют: (6 ответов)

- словарный запас слов
- устойчивость протекания нервных процессов
- пространственная ориентация

- ассоциативная память
- беглость речи
- скорость восприятия
- логическое мышление
- эмоциональный контроль

Показателями, оценивающими уровень интеллекта, относят: (2 ответа)

- уровень умственного развития
- коэффициент IQ
- соотношение логической и эмоциональной составляющих в интеллекте
- коэффициент JPR

Интеллект относят:

- к базовым свойствам личности
- к программирующим свойствам личности
- к акцентуативным свойствам личности
- к конгруэнтным свойствам личности

Основатель методики оценки уровня интеллекта:

- Берковиц
- Зилманн
- Миллер
- Бандура
- Лоренц
- Айзенк
- Фрейд
- Хайдер

Понятие "креативность" в психологию менеджмента ввел:

- Берковиц
- Зилманн
- Миллер
- Бандура
- Лоренц
- Айзенк
- Фрейд
- Торренс
- Хайдер

Креативность - это: (2 ответа)

- это способность к творчеству, необычным и неожиданным решениям, восприимчивость к новым идеям, преодоление устоявшихся стереотипов
- способность удивляться и умение находить решения в нестандартных ситуациях
- способность восприятия ассоциативными образами

Уровень креативность связан с достижениями в: (3 ответа)

- профессиональной сфере
- организаторской сфере
- учебной сфере
- личной сфере

Гилфорд выделял типы мышления: (2 ответа)

- креативное
- ассоциативное
- конвергентное
- стандартное
- дивергентное

Конвергентный тип мышления - это:

- способность логически мыслить и творчески применять полученные знания, диагностируют тесты интеллекта
- способность оптимально решать управленческие задачи с минимальными ресурсами
- способность к ассоциативному типу мышлению со стереотипизацией и идентификацией

Дивергентный тип мышления - это:

- неспособность логически мыслить и творчески применять полученные знания, диагностируют тесты интеллекта
- способность оптимально решать управленческие задачи с минимальными ресурсами
- способность к ассоциативному типу мышлению со стереотипизацией и идентификацией

Можно ли считать агрессивность составляющей управленческого потенциала:

- нет
- условно
- возможно
- это не соотносимые понятия

Основной тест для диагностики агрессивных и враждебных реакций составил:

- Берковиц
- Зилманн
- Миллер
- Бандура
- Лоренц
- Айзенк
- Фрейд
- Шпалинский
- Хайдер

Можно ли считать асертивность составляющей управленческого потенциала:

- нет
- условно
- возможно
- это не соотносимые понятия

Асертивность - это: (2 ответа)

- высшая форма проявления агрессии
- способность личности открыто и свободно заявлять о своих желаниях, требованиях и добиваться их воплощения
- умение ставить цель и достигать ее

Низкий уровень асертивности личности свидетельствует об:

- агрессивности
- закомплексованности
- эмоциональности
- регрессии
- снижении умственной активности

Высокий уровень асертивности личности свидетельствует об:

- агрессивности
- закомплексованности
- эмоциональности
- регрессии
- снижении умственной активности

Можно ли считать предрасположенность к конфликтному поведению составляющей управленческого потенциала:

- нет
- условно
- возможно
- это не соотносимые понятия

Изучение личной предрасположенности к конфликтной ситуации связано с:

- Берковицем
- Зилманном
- Миллером
- Бандурой
- Лоренцом
- Айзенком
- Фрейдом
- Шпалинским
- Томасом

Томас предложил в концепции управления конфликтами: (3 ответа)

- формы поведения в конфликтных ситуациях, характерные для людей
- формы, наиболее продуктивные или деструктивные в конфликте
- формы стимулирования продуктивного поведения
- способы разрешения внутриорганизационных конфликтов

Критериями в двумерной модели регулирования конфликтов Томаса выступают:

- агрессивность- пассивность
- влияние- подчинение
- наказание- поощрение
- коопération- напористость

В двумерной модели регулирования конфликтов Томаса выделяют основные стратегии поведения в конфликтной ситуации: (5 ответов)

- конкуренция
- приспособление
- компромисс
- избегание
- сотрудничество
- подавление

Можно ли считать интернальность составляющей управленческого потенциала:

- нет
- условно
- возможно
- это не соотносимые понятия

Можно ли считать экстернальность составляющей управленческого потенциала:

- нет
- условно
- возможно
- это не соотносимые понятия

Исследование экстернальности-интернальности связаны с:

- Бехтеревым
- Зилманном
- Миллером
- Бандурой
- Лоренцом
- Айзенком
- Фрейдом
- Шпалинским
- Томасом

Индивид с низким уровнем УСК:

—эмоционально неустойчив, склонен игнорировать социальные и групповые нормы, отличается беспринципностью, неорганизованностью, у него низкий самоконтроль, недисциплинированность и высокая напряжённость, фрустрированность, связанная с неудовлетворением стремлений

—обладает эмоциональной стабильностью, выдержкой, работоспособностью; упорством, настойчивостью в достижении цели; ориентацией на других людей при принятии решений; хорошим самоконтролем, умением контролировать свои эмоции и поведение; невозмутимостью, спокойствием, вялостью

Индивид с высоким уровнем УСК:

—эмоционально неустойчив, склонен игнорировать социальные и групповые нормы, отличается беспринципностью, неорганизованностью, у него низкий самоконтроль, недисциплинированность и высокая напряжённость, фрустрированность, связанная с неудовлетворением стремлений

—обладает эмоциональной стабильностью, выдержкой, работоспособностью; упорством, настойчивостью в достижении цели; ориентацией на других людей при принятии решений; хорошим самоконтролем, умением контролировать свои эмоции и поведение; невозмутимостью, спокойствием, вялостью

—нет правильных ответов

Индивид с нормальным уровнем УСК: I. эмоционально неустойчив, склонен игнорировать социальные и групповые нормы, отличается беспринципностью, неорганизованностью, у него низкий самоконтроль, недисциплинированность и высокая напряжённость, фрустрированность, связанная с неудовлетворением стремлений; II. обладает эмоциональной стабильностью, выдержкой, работоспособностью; упорством, настойчивостью в достижении цели; ориентацией на других людей при принятии решений; хорошим самоконтролем, умением контролировать свои эмоции и поведение; невозмутимостью, спокойствием, вялостью.

—I

—II

—I, II

—нет правильных вариантов ответов

Можно ли считать направленность составляющей управленческого потенциала:

—нет

—условно

—возможно

—это не соотносимые понятия

Можно ли считать ассертивность составляющей управленческого потенциала:

- нет
- условно
- возможно
- это не соотносимые понятия

Можно ли считать конгруэнтность составляющей управленческого потенциала:

- нет
- условно
- возможно
- это не соотносимые понятия

Направленность как составляющая управленческого потенциала бывает:
(3 ответа)

- на себя
- на коллектив
- на общение
- на результат
- на карьерный рост

Авторы "решетки менеджмента", отражающей направленность руководителя: (2ответа)

- Берковиц
- Зилманн
- Миллер
- Блейк
- Лоренц
- Айзенк
- Мутон
- Шпалинский
- Хайдер

Диагностику векторов направленности предложил:

- Берковиц
- Зилманн
- Миллер
- Бандура
- Лоренц
- Айзенк
- Фрейд
- Басс
- Хайдер

Можно ли считать психологический статус составляющей управленческого потенциала:

- нет
- условно

—возможно

—это не соотносимые понятия

Можно ли считать организаторские способности составляющей управленческого потенциала:

—нет

—условно

—возможно

—это не соотносимые понятия

Управленческий потенциал руководителя- это:

—совокупность знаний, умений, опыты, позволяющих решать управленческие задачи

—возможность влиять на подчиненных и управлять их поведением

—способность видеть причины и следствия происходящих событий, умение влиять на их развитие и разрабатывать стратегию и тактику взаимодействия с сотрудниками, партнёрами и соперниками в условиях рынка и постоянно возникающих проблемных ситуаций

Можно ли считать экстернальность составляющей управленческого потенциала:

—нет

—условно

—возможно

—это не соотносимые понятия