

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Калинин Р.Е.
Должность: Ректор
Дата подписания: 07.08.2026 10:53:52
Уникальный программный ключ:
40e1d729392b27c8c3c5e4145020da90ba799b43



Министерство здравоохранения Российской Федерации

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Рязанский государственный медицинский университет
имени академика И.П. Павлова»
Министерства здравоохранения Российской Федерации
ФГБОУ ВО РязГМУ Минздрава России

УТВЕРЖДЕН
учёным советом
ФГБОУ ВО РязГМУ Минздрава России
(протокол от 21.04.2026 N 9)

КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Психология общения

**ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ – ПРОГРАММА СПЕЦИАЛИТЕТА**

по специальности 37.05.01 Клиническая психология
направленность (профиль): Клиническая психология

Квалификация выпускника
Клинический психолог

Форма обучения
очная

Разработчик (и): кафедра общей и специальной психологии с курсом педагогики

Фамилия, Имя, Отчество	Ученая степень, ученое звание	Занимаемая должность в Университете
Разживина Марина Игоревна	-	Старший преподаватель кафедры
Леонова Татьяна Игоревна	-	Преподаватель кафедры

Рецензент (ы):

Фамилия, Имя, Отчество	Ученая степень, ученое звание	Занимаемая должность, организация
Мария Николаевна Дмитриева	Доцент, кандидат педагогических наук	Доцент кафедры математики, физики и медицинской информатики ФГБОУ ВО РязГМУ Минздрава России
Марина Геннадьевна Гераскина	Доцент, кандидат психологических наук	И. о. директора Института психологии, педагогики и социальной работы РГУ имени С.А. Есенина

Одобрено учебно-методической комиссией по специальностям Клиническая психология
(протокол от 20.04.2026 N 8)

Одобрено учебно-методическим советом.
(протокол от 20.04.2026 N 5)

1. Паспорт комплекта оценочных материалов

1.1. Комплект оценочных материалов (далее – КОМ) предназначен для оценки планируемых результатов освоения рабочей программы дисциплины (модуля). «Психология общения».

1.2. КОМ включает задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.

Общее количество заданий и распределение заданий по типам и компетенциям:

Код и наименование компетенции	Количество заданий закрытого типа	Количество заданий открытого типа
УК-4, УК-5	20	80
Итого	20	80

2 **Задания всех типов, позволяющие осуществлять оценку всех компетенций, установленных рабочей программой дисциплины (модуля) «Психология общения»**

Код и наименование компетенции	№ п/п	Задание с инструкцией	
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия; УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия.		Задания закрытого типа	
	1.	Установите соответствие.	
		1) общение как взаимопонимание	а) в процессе и в результате общения происходят различные изменения в действиях, мыслях, намерениях, убеждениях или душевных состояниях партнеров по общению.
		2) общение как взаимодействие	б) нам необходимо довольно хорошо потрудиться и установить тесный контакт с каким-то человеком для удовлетворения какой-нибудь иной потребности (например, добиться признания важных для нас людей).
		3) общение как деятельность	в) рассматривается вопрос о том, каким образом передаваемая коммуникатором (адресантом) информация становится фактом сознания и регулятором поведения коммуниканта (адресата).
	2.	Сопоставьте понятия.	
		1) функции общения	а) способы, посредством которых люди интерпретируют, понимают и оценивают другого человека.
		2) средства общения	б) роли и задачи, которые выполняет общение в процессе социального бытия человека.
		3) механизмы общения	в) способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, которая передается в процессе общения от одного существа к другому.
	3.	Установите соответствие.	
		1) перцептивная сторона общения	а) заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами (обмен действиями).
		2) коммуникативная сторона общения	б) состоит в обмене информацией между общающимися индивидами.
		3) интерактивная сторона общения	в) означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания.
	4.	Установите соответствие.	
		1) стремление создавать и поддерживать удовлетворительные отношения с другими людьми, на основе которых возникают взаимодействие и сотрудничество.	а) потребность в аффекте
		2) желание создавать и сохранять удовлетворительные отношения с людьми, опираясь на контроль и силу.	б) потребность контроля
		3) стремление создавать и удерживать удовлетворительные отношения с остальными людьми, опираясь на любовь и эмоциональные отношения. Касается прежде всего парных отношений.	в) потребность включения

	5.	Установите соответствие.	
		1) актуалгенез	а) если речь идет о процессах взаимодействия, обмена ходами между партнерами (жестами, репликами), которые занимают секунды или минуты.
		2) микрогенез	б) если речь идет о таких процессах, как развитие отношений между партнерами по общению в течение часов, недель или лет.
		3) макрогенез	в) если речь идет о быстротекущих процессах (доли секунды), выступающих в основном в роли психических механизмов, реализующих живое общение.
	6.	Установите последовательность трех стадий развития стресса. а) стадия истощения б) стадия резистентности в) стадия тревоги	
	7.	Установите соотношение между видом общения и его характеристикой.	
		1) социально-ориентированное	а) направлено на изменение отдельной личности.
		2) личностно-ориентированное	б) направлено на изменение психологических характеристик группы людей в сторону либо их унификации, либо рассогласования.
		3) предметно-ориентированное	в) направлено на урегулирование совместной деятельности людей.
	8.	Установите соответствие.	
		1) духовный контакт	а) сопереживание, восприятию эмоций партнера как существенных элементов ситуации, вхождение в эмоциональный резонанс с партнером по общению.
		2) операциональный контакт	б) состоит в объединении людей на основе высоких общечеловеческих смыслов и ценностей
		3) эмоциональный контакт	в) предполагает понимание смысла выполняемой другим человеком работы, значения используемых при этом средств, подачу эффективной обратной связи ему об этом.
	9.	Установите последовательность этапов развития отношений.	
		1) Актуализация привычного для данного типа ситуаций шаблона позиционирования себя в ней: форма самопрезентации, схема поведения (разведка, нападение, структурирование, выжидание...), ожидания к партнеру и пр. Нечто вроде привычного формата для самого себя. 2) Этап знакомства – создание собственного на двоих (троих или более) пространства значений и смыслов. Подтягивание (стягивание, привлечение) контекстов – создание диспозиции: взаимного расположения в этом пространстве по отношению друг к другу – образуется пространство взаимодействия, смысловое по своей природе, по своему субстрату и субъективному статусу. 3) Оценка ситуации каждым из партнеров. 4) Момент вступления в первый контакт (возможно, пока лишь сенсорный). Негласно договариваются: заметили друг друга или нет (т.е. будут игнорировать, делать вид, что этот человек не существует).	

	10.	Установите соответствие.	
		1) социальные роли	а) ожидание вполне определенного (предсказуемого) поведения со стороны конкретного партнера по общению.
		2) групповые роли	б) групповые ожидания (со стороны конкретных членов группы) относительно членов данной группы. Адресуются к каждому члену группы или даже конкретному человеку.
		3) индивидуальные роли	в) предписания, которые предъявляет неопределенно большое сообщество (со стороны неопределенных других – всех) к любому человеку (к каждому). Адресатом является любой, кто занял соответствующую ролевую позицию.
		4) межличностные роли	г) ожидания, предъявляемые к самому себе.
	11.	Установите соответствие.	
		1) эффект превосходства	а) переоценка качеств тех людей, которые нам нравятся (стереотип: что нравится, то и хорошо).
		2) эффект привлекательности	б) оценка качеств людей в соответствии с тем, как они к нам относятся (стереотип: как ты ко мне, так и я к тебе).
		3) эффект отношения к нам	в) оценка людей в соответствии с тем, как к нему относятся другие, в соответствии с общественным мнением (стереотип: все так считают).
		4) эффект ореола	г) переоценка качеств тех людей, которые по важному для них признаку их превосходят (стереотип: у лучших – все лучше).
	12.	Установите соответствие.	
		1) вербальный канал	а) интонация, темп, паузы, придыхания, дополнительные призывки и т.п.
		2) паралингвистические компоненты речи	б) словесное сообщение, речевое высказывание или обращение.
		3) невербальный канал	в) мимика (выражение глаз, движения мышц лица, особенно вокруг рта), пантомимика (движение иных частей тела: рук, корпуса, ног), проксемика.
	13.	Установите последовательность уровней общения.	
		1) примитивный уровень	
		2) духовный уровень	
		3) манипулятивный	
		4) стандартизованный	
		5) конвенциональный	
		6) игровой	

	7) деловой										
14.	Установите последовательность уровней развития потребности в общении у детей. 1) знаковый 2) телесный 3) личностный 4) психический										
15.	Установите соответствие. <table border="1"> <tr> <td>1) реакция эмансипации</td><td>а) для подросткового возраста увлечения (хобби) составляет весьма характерную особенность.</td></tr> <tr> <td>2) реакция группирования со сверстниками</td><td>б) эта реакция представляет собой тип поведения, посредством которого подросток старается высвободиться из-под опеки взрослых, их контроля, покровительства.</td></tr> <tr> <td>3) реакция увлечения</td><td>в) подросткам свойственно инстинктивное тяготение к сплочению, к группированию со сверстниками, где вырабатываются и апробируются навыки социального взаимодействия, умение подчиняться коллективной дисциплине, умение завоевывать авторитет и занять желаемый статус.</td></tr> </table>	1) реакция эмансипации	а) для подросткового возраста увлечения (хобби) составляет весьма характерную особенность.	2) реакция группирования со сверстниками	б) эта реакция представляет собой тип поведения, посредством которого подросток старается высвободиться из-под опеки взрослых, их контроля, покровительства.	3) реакция увлечения	в) подросткам свойственно инстинктивное тяготение к сплочению, к группированию со сверстниками, где вырабатываются и апробируются навыки социального взаимодействия, умение подчиняться коллективной дисциплине, умение завоевывать авторитет и занять желаемый статус.				
1) реакция эмансипации	а) для подросткового возраста увлечения (хобби) составляет весьма характерную особенность.										
2) реакция группирования со сверстниками	б) эта реакция представляет собой тип поведения, посредством которого подросток старается высвободиться из-под опеки взрослых, их контроля, покровительства.										
3) реакция увлечения	в) подросткам свойственно инстинктивное тяготение к сплочению, к группированию со сверстниками, где вырабатываются и апробируются навыки социального взаимодействия, умение подчиняться коллективной дисциплине, умение завоевывать авторитет и занять желаемый статус.										
16.	Установите последовательность действий при конфликтной ситуации. Знать: 1) как предотвратить конфликт, грозящий погубить добрые отношения между людьми и втянуть их в трясину дразг, интриг, бесконечных споров и «разборок», опасных для жизни и здоровья. 2) как завершить конфликт с наименьшими потерями и даже с возможным выигрышем. 3) как вести себя в ходе конфликта, чтобы снизить остроту накала страстей и сделать переживания менее болезненными.										
17.	Установите соответствие. <table border="1"> <tr> <td>1) приспособление (уступка)</td><td>а) взаимные уступки</td></tr> <tr> <td>2) компромисс</td><td>б) сглаживание противоречий, изменение своей позиции, перестройка поведения</td></tr> <tr> <td>3) сотрудничество</td><td>в) отказ от разрешения конфликта, бегство, «страусиная» политика невмешательства</td></tr> <tr> <td>4) уход, избегание, игнорирование</td><td>г) совместная выработка решения, удовлетворяющего интересы всех сторон, нахождение нового, «третьего» пути</td></tr> <tr> <td>5) конкуренция, соперничество</td><td>д) упорное отстаивание своей позиции</td></tr> </table>	1) приспособление (уступка)	а) взаимные уступки	2) компромисс	б) сглаживание противоречий, изменение своей позиции, перестройка поведения	3) сотрудничество	в) отказ от разрешения конфликта, бегство, «страусиная» политика невмешательства	4) уход, избегание, игнорирование	г) совместная выработка решения, удовлетворяющего интересы всех сторон, нахождение нового, «третьего» пути	5) конкуренция, соперничество	д) упорное отстаивание своей позиции
1) приспособление (уступка)	а) взаимные уступки										
2) компромисс	б) сглаживание противоречий, изменение своей позиции, перестройка поведения										
3) сотрудничество	в) отказ от разрешения конфликта, бегство, «страусиная» политика невмешательства										
4) уход, избегание, игнорирование	г) совместная выработка решения, удовлетворяющего интересы всех сторон, нахождение нового, «третьего» пути										
5) конкуренция, соперничество	д) упорное отстаивание своей позиции										
18.	Установите последовательность. 1) Отправитель информации 2) Получатель информации 3) Канал передачи информации										

	4) Средства общения
19.	Установите последовательность передачи информации. 1) Передатчик информации 2) Источник информации 3) Канал связи 4) Приемник информации 5) Получатель информации
20.	Установите последовательность передаваемой информации. 1) результаты деятельности 2) эмоции 3) физические действия 4) мысли 5) намерения 6) переживания 7) идеи
	Задания открытого типа
1.	Понятие «общение». Потребность в общении. Общение как ценность.
2.	Функции и цели общения.
3.	Виды общения.
4.	Способы общения.
5.	Выбор партнера по общению.
6.	Речь или вербальные средства общения.
7.	Невербальные средства общения.
8.	Жесты как источник невербальной информации.
9.	Мимика как источник невербальной информации.
10.	Поза как источник невербальной информации.
11.	Походка как источник невербальной информации.
12.	Внешние факторы общения. Манеры (стили) общения.
13.	Свойства личности, влияющие на эффективность общения: экстравертированность – интровертированность.
14.	Свойства личности, влияющие на эффективность общения: эмпатийность.

15.	Свойства личности, влияющие на эффективность общения: властность, конфликтность и агрессивность.
16.	Свойства личности, влияющие на эффективность общения: толерантность, застенчивость, робость (социальная трусость), ригидность – мобильность.
17.	Психологический портрет субъекта затрудненного общения.
18.	Неимперативные прямые формы воздействия (просьба, предложение (совет), убеждение, похвала, поддержка и утешение)
19.	Внешнее внушение. Императивные прямые формы воздействий (приказ, требование, запрет, принуждение).
20.	Дисциплинарные меры воздействия. Угрозы. Самовосхваление и самоназидательность.
21.	Критика. Слухи и сплетни.
22.	Способы защиты от воздействий.
23.	Характеристика манипулятивного общения.
24.	Демонстрация слабости, беспомощности как способы манипуляции.
25.	Заискивание, лесть, подхалимаж как способы манипуляции.
26.	Обман, ложь, вранье как способы манипуляции. Распознавание лжи.
27.	Манипулятивный (макиавеллический) тип личности.
28.	Личностные факторы, обуславливающие эффективность воздействий: коммуникативная культура. Авторитет источника информации.
29.	Личностные факторы, обуславливающие эффективность воздействий: конформность реципиента.
30.	Личностные факторы, обуславливающие эффективность воздействий: внушаемость и негативизм реципиента.
31.	Личностные факторы, обуславливающие эффективность воздействий: доверие – недоверие к источнику информации.
32.	Коммуникативные эмоциональные состояния: веселье, смятение, смущение, стыд.
33.	Коммуникативные эмоциональные состояния: вина, презрение, обида, гнев.
34.	Коммуникативные эмоциональные состояния: печаль, горе, страх.
35.	Дифференциация эмоций в общении.
36.	Особенности общения в разные возрастные периоды развития.
37.	Особенности общения детей раннего возраста.
38.	Особенности общения дошкольников.

39.	Особенности общения младших школьников.
40.	Особенности общения в подростковом возрасте.
41.	Особенности общения в юношеском возрасте.
42.	Особенности общения в пожилом возрасте.
43.	Возрастные особенности коммуникативных свойств личности.
44.	Значимость общения для мужчин и женщин. Половые особенности социальной перцепции. Половые особенности выбора партнера по общению детьми.
45.	Круг общения у женщин и мужчин. Теснота общения и пол.
46.	Половые различия в использовании вербальных средств общения. Половые различия в использовании невербальных средств общения.
47.	Мужской и женский стили общения.
48.	Особенности общения через Интернет.
49.	Межличностные отношения и их классификация. Аффилиация. Остракизм. Одиночество.
50.	Установление взаимопонимания между общающимися. Сущность взаимопонимания и этапы его установления. Восприятие партнера по общению и возникновение первого впечатления о нем.
51.	Самопрезентация.
52.	Изучение и понимание партнера по общению. Обеспечение понимания себя другим Сближение позиций и поддержание взаимопонимания.
53.	Межличностные отношения: отношения знакомства, приятельские отношения, симпатия и антипатия.
54.	Межличностные отношения: привязанность и дружба.
55.	Межличностные отношения: любовь. Виды любви по отношению к ее объекту. Страстная любовь (влюбленность). Любовь-дружба. Псевдолюбовь.
56.	Межличностные отношения: вражда, зависть, ревность.
57.	Межличностные отношения: признательность (чувство благодарности), уважение, альтруизм (заботливость), эгоизм.
58.	Публичное выступление. Принципы информирования. Методы информирования. Оценка аудитории. Учет обстановки выступления.
59.	Вербальная и визуальная адаптация. Как сделать свою речь убедительной. Преодоление оратором нервозности.
60.	Деловая беседа (переговоры, прием посетителей). Переговоры, прием посетителей.
61.	Деловые споры.

62.	Деловое общение по телефону.
63.	Производственные конфликты.
64.	Проведение деловых собраний и совещаний.
65.	Стили руководства. Классификации стилей руководства.
66.	Стиль руководства и личностные особенности. Эффективность различных стилей руководства.
67.	Отношение подчиненных к различным стилям руководства. Типы подчинения.
68.	Общительность руководителя и эффективность деятельности коллектива.
69.	Педагогическое общение. Характеристики педагогического общения.
70.	Умения учителя, влияющие на эффективность общения. Педагогический такт. Культура речи учителя.
71.	Личностные особенности учителя, затрудняющие общение с учащимися. Виды воздействий учителя на учащихся.
72.	Общение и межличностные отношения между медицинскими работниками и больными. Создание положительных взаимоотношений между врачом и больным.
73.	Взаимоотношения медицинской сестры и больного. Влияние профессиональной деформации медицинского персонала на общение с больными и с коллегами.
74.	Особенности эмоциональной сферы медицинских работников, влияющие на общение.
75.	Ятрогении как результат неправильного общения и взаимодействия медицинских работников с людьми.
76.	Выбор партнера по браку. Коммуникативные потребности и цели, реализуемые в браке. Совместимость супругов.
77.	Отношения между супругами. Типы жен и особенности их общения.
78.	Привязанность детей к родителям. Типы привязанностей.
79.	Стили общения и взаимодействия с детьми отцов и матерей. Воспитание детей родителями в процессе семейного общения. Отношение детей к матери и отцу.
80.	Удовлетворенность супругов браком. Кризисы в семейных отношениях. Общение и взаимоотношения пожилых родителей с родственниками