

Тестовое задание для диагностического тестирования по дисциплине:

«Бесконфликтное взаимодействие в командах», СЕМЕСТР 5

Код, направление подготовки	27.03.04 Управление в технических системах
Направленность (профиль)	Инженерия автоматизированных, информационных и робототехнических систем
Форма обучения	очное
Кафедра-разработчик	Психологии
Выпускающая кафедра	Кафедра автоматики и компьютерных систем

Проверяемая компетенция	Задание	Варианты ответов	Тип сложности вопроса	Кол-во баллов за правильный ответ
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	1. Участники конфликта, берущие на себя инициативу в развязывании конфликта между другими лицами, группами или государствами, являются (выберите правильный вариант ответа):	а) инициаторами конфликта б) организаторами конфликта в) пособниками конфликта г) посредниками конфликта	низкий	2,0
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	2. Область конфликта, относящаяся к системе убеждений человека: что правильно и ложно, что хорошо и плохо, справедливо и несправедливо (выберите правильный вариант ответа):	а) ценности б) отношения в) настроения г) информация д) структура е) интересы	низкий	2,0
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	3. Способность человека представлять, как он воспринимается партнером по общению (выберите правильный вариант ответа):	а) рефлексия б) аттракция в) децентрация г) идентификация	низкий	2,0
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	4. Изменение поведения или убеждений в результате реального или воображаемого давления группы (выберите правильный вариант ответа):	а) конформизм б) негативизм в) переубеждение г) воздействие	низкий	2,0
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	5. Конфликт в команде, вызванный	а) между неформальными подгруппами внутри коллектива	низкий	2,0

	противоположностью интересов, ценностей, целей, амбициями лидеров, является конфликтом (выберите правильный вариант ответа):	б) личности и группы в) лидера и группы с образованием под-групп г) между руководителем и группой		
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	6. По направленности конфликты делятся на (выберите все правильные ответы):	а) горизонтальные б) вертикальные в) смешанные г) конструктивные д) деструктивные	средний	5,0
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	7. Устойчивость к конфликтам в группе определяется такими факторами, как (выберите все правильные ответы):	а) открытость коммуникаций б) взаимная поддержка в) дружелюбие г) доверие к другой стороне д) принципиальность е) настойчивость	средний	5,0
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	8. Источники возникновения конфликто-генов (выберите все правильные ответы):	а) стремление к превосходству б) проявление агрессивности в) проявление эгоизма г) неуверенное поведение д) проявление эмпатии	средний	5,0
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	9. Конфликт будет полным и развернутым, когда он основывается на одновременном включении в мотивацию следующих способов причинных обоснований (выберите все правильные ответы):	а) потребностей б) ценностей в) интересов г) возможностей д) желаний	средний	5,0
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	10. По своей направленности сплоченность команды может быть (выберите все правильные ответы):	а) положительной б) отрицательной в) нейтральной г) психологической	средний	5,0
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	11. Завершение конфликта самостоятельно с оппонентами включает в себя формы:	а) затухания б) разрешения в) урегулирования г) устранения	средний	5,0
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	12. Завершение конфликта с вмешательством третьих лиц включает в себя формы (выберите все правильные ответы):	а) урегулирования б) устранения в) затухания г) разрешения	средний	5,0
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	13. Требования, предъявляемые к третьей стороне в переговорном процессе (выберите все правильные ответы):	а) компетентность б) беспристрастность в) обладание авторитетом г) уверенность д) профессионализм	средний	5,0

ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	14. Элементы в структуре общения (по Г.М. Андреевой). (установите соответствие):	1) Коммуникативная сторона общения 2) Интерактивная сторона общения 3) Перцептивная сторона общения А) процесс восприятия друг друга партнерами по общению Б) обмен информацией между общающимися индивидами В) организация взаимодействия между общающимися индивидами Г) индивидуальная совместимость	средний	5,0
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	15. Определите формы межличностного общения (выберите все правильные ответы):	а) императивное общение б) манипулятивное общение в) диалогическое общение г) психологическое общение д) непосредственное общение	средний	5,0
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	16. Функции общения. (установите соответствие):	1) Прагматическая функция 2) Формирующая функция 3) Функция подтверждения 4) Функция организации и поддержания межличностных отношений 5) Внутриличностная функция А) проявляется в восприятии других людей и поддержание с ними различных отношений Б) проявляется в процессе психического развития человека В) проявляется в познании, утверждении и подтверждении себя, своей ценности Г) проявляется в общении человека с самим собой, универсальный способ мышления человека Д) реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности	высокий	8,0
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	17. Основные стратегии поведения в конфликте. (установите соответствие):	1) Навязывание другой стороне предпочтительного для себя решения 2) Осуществление поиска такого рода решения, которое удовлетворяло бы обе стороны 3) Взаимные уступки в чем-то важном и принципиальном для каждой из сторон 4) Понижение своих стремлений и принятие позиции оппонента 5) Нахождение в ситуации конфликта, но без всяких активных действий по его разрешению А) соперничество (конкуренция) Б) приспособление (уступка) В) компромисс Г) сотрудничество Д) избегание (бездействие)	высокий	8,0
ОК-6 ОК-7 ПКВ-1	18. Этапы разрешения конфликта. (установите соответствие):	1) 1 этап 2) 2 этап 3) 3 этап 4) 4 этап 5) 5 этап 6) 6 этап	высокий	8,0

		<p>А) Прогнозирование вариантов или методов разрешения конфликта</p> <p>Б) Аналитический этап</p> <p>В) Определение критериев разрешения конфликтов</p> <p>Г) Контроль выполнения</p> <p>Д) Выполнение плана разрешения конфликта</p> <p>Е) Анализ результатов</p>		
<p>ОК-6 ОК-7 ПКВ-1</p>	<p>19. Пошаговая модель разрешения конфликтов. (установите соответствие):</p>	<p>1) Шаг 1</p> <p>2) Шаг 2</p> <p>3) Шаг 3</p> <p>4) Шаг 4</p> <p>5) Шаг 5</p> <p>6) Шаг 6</p> <p>А) Выдвигаем варианты решения конфликта</p> <p>Б) Устанавливаем основные правила переговоров</p> <p>В) Выясняем позиции друг друга</p> <p>Г) Определяем скрытые нужды и интересы, точку зрения сторон</p> <p>Д) Соглашаемся по наилучшим взаимовыгодным вариантам</p> <p>Е) Контролируем эмоции</p>	<p>высокий</p>	<p>8,0</p>
<p>ОК-6 ОК-7 ПКВ-1</p>	<p>20. Стратегии проведения переговоров. (установите соответствие):</p>	<p>1) Жесткая стратегия с выраженным стремлением добиться преимуществ за счет интересов другой</p> <p>2) Стратегия уступить или вообще сорвать переговоры или готовность соглашаться с мнением других</p> <p>3) В ходе таких переговоров обе стороны удовлетворены решением и готовы приложить максимум для его выполнения</p> <p>4) Стратегия ориентирована на достижение собственного выигрыша независимо от того, учитываются или нет интересы оппонента</p> <p>А) «Проигрыш-выигрыш»</p> <p>Б) «Выигрыш-проигрыш»</p> <p>В) «Проигрыш-проигрыш»</p> <p>Г) «Выигрыш-выигрыш»</p>	<p>высокий</p>	<p>8,0</p>