

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Астраханский государственный университет имени В.Н. Татищева»
(Астраханский государственный университет им. В.Н. Татищева)

Колледж
Астраханского государственного университета им. В.Н. Татищева

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ОПОП
Палаткина Г.В.
«26» мая 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Председатель ЦК (МО)
Миронова С.А.
протокол заседания ЦК (МО) № 12
от «26» мая 2025 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по учебной дисциплине
ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

Составитель	Вострикова Т.А., к.псих.н., доцент кафедры педагогических практик и сервисных индустрий
Наименование специальности	44.02.02 Преподавание в начальных классах
Квалификация выпускника	учитель начальных классов
Форма обучения	очная
Год приема (курс)	2026 (4 курс)

Астрахань, 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**
- 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ**
- 3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ВИДАМ КОНТРОЛЯ**
- 4. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

1. Общие положения

Фонд оценочных средств (далее – ФОС) предназначен для контроля и оценки результатов освоения обучающимися учебной дисциплины «Психология общения».

ФОС включают контрольные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, разработанные в соответствии с требованиями ФГОС СПО и содержанием рабочей программы учебной дисциплины.

2. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

Код компетенции	Планируемые результаты освоения учебной дисциплины	
	Умения	Знания
ОК 03, ОК-4, ОК-5, ОК-9	нормативно - правовой документации в профессиональной деятельности; - применять современную научную профессиональную терминологию; - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; - выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; - оформлять бизнес- план; - рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; - определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; - презентовать бизнес-идею; - определять источники финансирования организовывать работу коллектива и команды; - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности - грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке; - проявлять толерантность в рабочем коллективе - понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные	- содержание актуальной нормативно-правовой документации; - современная научная и профессиональная терминология; - возможные траектории профессионального развития и самообразования; - основы предпринимательской деятельности; - основы финансовой грамотности; - правила разработки бизнес-планов; - порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты - психологические основы деятельности коллектива; - психологические особенности личности; - основы проектной деятельности - особенности социального и культурного контекста; - правила оформления документов и построения устных сообщений - правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; - основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); - лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной

	<p>и бытовые);</p> <ul style="list-style-type: none"> - понимать тексты на базовые профессиональные темы; - участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; - строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; - кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); - писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы 	<p>деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности
--	--	--

3. Распределение оценивания результатов обучения по видам контроля

Наименование элемента практического опыта (только для учебной дисциплины), умений или знаний	Наименование оценочного средства текущего контроля и промежуточной аттестации	
	Текущий контроль	Промежуточная аттестация
У 1. - применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности	Устный опрос, письменный опрос, практическая проверка	Вопросы к зачету
У 2. - использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения	Устный опрос, письменный опрос, взаимопроверка, практическая проверка	
З 1. - взаимосвязь общения и деятельности	Устный опрос, письменный опрос, практическая проверка, творческое задание	
З 2. - цели, функции, виды и уровни общения	Устный опрос, письменный опрос, практическая проверка, творческое задание	
З 3. - роли и ролевые ожидания в общении	Устный опрос (фронтальный, комбинированный)	
З 4. - виды социальных взаимодействий	Устный опрос, письменный опрос, практическая проверка, творческое задание	
З 5. механизмы взаимопонимания в общении	Устный опрос (фронтальный, комбинированный)	
З 6. - техники и приёмы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	Устный опрос (фронтальный, комбинированный), тест, круглый стол.	
З 7. - этические принципы общения	Устный опрос (фронтальный, комбинированный), творческое задание	
З 8. - источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов	Устный опрос, письменный опрос, практическая	

4. Контрольные задания для оценки результатов освоения учебной дисциплины

4.1. Контрольные задания для текущего контроля

Тестовые задания

Вопросы задания могут иметь несколько форм:

1. Закрытые вопросы предполагают только один правильный ответ.
2. Вопросы с множественным выбором предполагают выбор нескольких из предложенных вариантов.
3. Открытые формы заданий требуют вставить пропущенное слово, либо завершить предложение.
4. Вопросы на соотнесение предполагают установить связь понятия (буквенное обозначение в левой колонке) с его особенностями, признаками, характеристиками (цифровое обозначение в правой колонке), например: А – 1, Б – 4 и т.д.

Тема 1. Введение в психологию общения

1. Соотнесите понятие и его содержание

1: Общение

2: Язык

3: Знак

а) сложный многогранный процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека

б) это система знаков, служащая средством человеческого общения, мыслительной деятельности, способом выражения самосознания личности.

В) это любой материальный объект (предмет, явление, событие), который выступает в качестве указания и обозначения и используется для приобретения, хранения, переработки и передачи информации.

2. Дополните определение

Сложный многогранный процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека, называется

3. Главные средства общения

а) язык

б) знак

в) коммуникация

4. Основные виды общения

а) вербальное

б) невербальное

в) коммуникативное

г) интерактивное

5. Дополните определение

Общение, осуществляющееся с помощью слов, называется

6. Невербальные средства общения

а) позы

б) жесты

в) мимика

- г) паралингвистика
- д) проксемика
- е) контакт глаз

7. Невербальные средства общения используются

- а) для установления эмоционального контакта с собеседником
- б) для сопререживания другому человеку
- в) для получения информации о других

8. Дополните определение

При невербальном общении средством передачи информации являются знаки

9. Основные механизмы познания другого человека в процессе общения

- а) идентификация
- б) эмпатия
- в) рефлексия
- г) перцепция

10. Основные способы воздействия партнеров в процессе общения

- а) заражение
- б) перцепция
- в) внушение
- г) рефлексия
- д) убеждение
- е) подражание

11. Соотнесите понятие и его содержание

1. Коммуникация

2. Перцепция

3. Интеракция

- а) процесс восприятия партнерами друг друга
- б) обмен информацией между людьми
- в) взаимодействие между партнерами по общению

12. Виды ошибок при формировании первого впечатления

- а) фактор превосходства
- б) фактор привлекательности
- в) фактор «отношения к нам»
- г) подражание
- д) убеждение

13. Основные источники информации для определения фактора превосходства

- а) одежда человека
- б) манера поведения человека
- в) имидж человека

14. Механизмы социального восприятия

- а) самоподача превосходства
- б) самоподача привлекательности
- в) самоподача отношения

15. Стили общения

- а) коммуникативное
- б) ритуальное
- в) перцептивное
- г) манипулятивное
- д) гуманистическое

Тема 2. Коммуникативная сторона общения

1. Какие из следующих видов взаимодействий являются:

1 — коммуникацией; 2 — общением

- а) связь человека и машины
- б) телефонная связь между индивидами
- в) внутривидовая связь животных
- г) разговор матери с сыном
- д) связь между компьютерными системами

2. Цель делового общения:

- а) приобщение инициатора общения к ценностям партнера
- б) находится вне самого взаимодействия субъектов
- в) находится в самом взаимодействии субъектов
- г) приобщение партнера к опыту и ценностям инициатора общения

3. Дайте определение невербального средства общения — кинесика:

- а) биологически необходимая форма человеческого общения, проявляющаяся в виде динамических прикосновений
- б) пространственная ориентация партнеров в момент общения
- в) зрительно воспринимаемые движения, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении
- г) ритмико-интонационные стороны речи
- д) включение в речь пауз, плача, кашля, вздохов

4. Дайте определение невербального средства общения — такесика:

- а) включение в речь пауз, плача, кашля, вздохов
- б) ритмико-интонационные стороны речи
- в) пространственная ориентация партнеров в момент общения
- г) зрительно воспринимаемые движения, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении
- д) биологически необходимая форма человеческого общения, проявляющаяся в виде динамических прикосновений

5. Дайте определение невербального средства общения — экстралингвистика:

- а) зрительно воспринимаемые движения, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении
- б) включение в речь пауз, плача, кашля, вздохов
- в) биологически необходимая форма человеческого общения, проявляющаяся в виде динамических прикосновений
- г) пространственная ориентация партнеров в момент общения
- д) ритмико-интонационные стороны речи

6. Дайте определение невербального средства общения — просодика:

- а) пространственная ориентация партнеров в момент общения
- б) зрительно воспринимаемые движения, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении
- в) биологически необходимая форма человеческого общения, проявляющаяся в виде динамических прикосновений
- г) ритмико-интонационные стороны речи
- д) включение в речь пауз, плача, кашля, вздохов

7. Дайте определение невербального средства общения — проксемика:

- а) пространственная ориентация партнеров в момент общения
- б) включение в речь пауз, плача, кашля, вздохов
- в) ритмико-интонационные стороны речи
- г) биологически необходимая форма человеческого общения, проявляющаяся в виде динамических прикосновений
- д) зрительно воспринимаемые движения, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении

8. Дайте определение понятий:

1 — коммуникативная сторона общения; 2 — интерактивная сторона общения; 3 — перцептивная сторона общения

- а) общение как взаимодействие
- б) общение как обмен информацией
- в) общение как восприятие людьми друг друга

9. Дайте определение следующих видов коммуникативных барьеров:

- 1 — информационно-дефицитный; 2 — фонетическое непонимание; 3 — стилистический;
- 4 — социально-культурные различия; 5 — замещающе-искажающий

 - а) политические, религиозные, профессиональные различия, определяющие степень авторитета коммуникатора для реципиента и соответственно степень внимания к предлагаемой информации
 - б) разные языки, диалекты, дефекты речи, неправильный грамматический строй
 - в) искажение информации при передаче через несколько ретрансляторов
 - г) механический обрыв информации
 - д) несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации (психологического состояния) общения

10. Дайте определение следующих видов коммуникативных барьеров:

- 1 — семантический; 2 — логический; 3 — замещающе-искажающий; 4 — фонетическое непонимание; 5 — стилистический

 - а) рассуждение коммуникатора либо слишком сложно для реципиента, либо кажется ему неверным, противоречит присущей ему манере доказательств
 - б) разные языки, диалекты, дефекты речи, неправильный грамматический строй
 - в) различие в системах значений (тезаурусах) участников общения
 - г) искажение информации при передаче через несколько ретрансляторов
 - д) несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации (психологического состояния) общения

11. К какому признаку классификации относят материальное, когнитивное, деятельное, кондиционное, мотивационное общение?

- а) по целям
- б) по содержанию
- в) по формам
- г) по типам

12. К какому признаку классификации относят биологическое, социальное, деловое, личностное, инструментальное, целевое общение?

- а) по целям
- б) по содержанию
- в) по формам
- г) по типам

13. К какому признаку классификации относят прямое/косвенное, непосредственное/опосредованное, межличностное/массовое общение?

- а) по целям
- б) по содержанию
- в) по формам
- г) по типам

14. К какому признаку классификации относят императив, манипуляцию, диалог?

- а) по целям
- б) по содержанию
- в) по формам
- г) по типам

15. Дайте определение функций общения:

- 1 — инструментальная функция; 2 — интегративная функция; 3 — функция самовыражения; 4 — трансляционная функция

 - а) средство объединения людей

- б) форма взаимопонимания психологического контакта
- в) передача конкретных способов деятельности, оценок
- г) социальный механизм управления и передачи информации, необходимой для исполнения действия

16. Дайте определение функций общения

- 1 — экспрессивная функция; 2 — функция социального контроля; 3 — функция социализации
- а) формирование навыков взаимодействия в обществе в соответствии с принятыми нормами и правилами
- б) регламентация поведения и деятельности
- в) взаимопонимание переживаний и эмоциональных состояний

17. Назовите вербальные средства общения:

- а) мимика
- б) речь
- в) взгляд
- г) поза
- д) жест

Тема 3. Перцептивная сторона общения

1. Какие психологические механизмы используются в перцептивной стороне общения незнакомых людей?

- а) эмпатия
- б) социальная стереотипизация
- в) рефлексия
- г) идентификация
- д) интерпретация

2. Перцептивная сторона общения заключается в:

- а) организации совместной деятельности
- б) обмене информации между партнерами
- в) восприятии друг друга партнерами по общению

3. Эффектом ореола в психологии называют:

- а) ошибку межличностного восприятия
- б) интеллектуальное воздействие на сознание
- в) высоту, громкость, темп речи

4. Способность располагать к себе других людей называется:

- а) рефлексия
- б) аттракция
- в) проксемика

5. Техника общения – это:

- а) предпочтаемые средства общения, включая вербальные и невербальные;
- б) способы преднастройки человека на общение с людьми, его поведение в процессе общения;
- в) умения и навыки общения с людьми, от которых зависит его успешность.
- г) специфическая форма взаимодействия субъектов, порождаемая потребностями совместной деятельности

6. Простой обмен репликами для поддержания разговора в условиях, когда общающиеся не особенно заинтересованы во взаимодействии, но вынуждены общаться составляет:

- а) фатический уровень общения;
- б) информационный уровень общения;
- в) личностный уровень общения.

7. Мнимое, кажущееся, воображаемое общение – это:

- а) анонимное общение;
- б) квазообщение;
- в) манипулятивное общение;
- г) мотивационное общение

8. Материальное общение позволяет человеку:

- а) формировать как личность, приобрести определенные черты характера, интересы, привычки, усвоить нормы и формы нравственного поведения;
- б) усвоению средств общения и совершенствованию на базе их способности к самообразованию и самовоспитанию человека;
- в) поучать необходимые для нормальной жизни предметы материальной и духовной культуры;
- г) получать источники дополнительной энергии для человека, своеобразной «подзарядки»

9. Обмен знаниями составляет содержание:

- а) когнитивного общения;
- б) кондиционного общения;
- в) верbalного общения;
- г) неверbalного общения

10. Реципиент – это человек:

- а) воспринимающий информацию;
- б) передающий информацию;
- в) использующий убеждение;
- г) легковнушаемый человек;

11. К какому приему улучшения взаимодействия относится отождествление своего поведения с поведением партнера?

- а) ведению
- б) закреплению
- в) подражанию
- г) присоединению

12. Перцептивная сторона общения связана с:

- а) передачей информации
- б) взаимным восприятием партнеров по общению;
- в) взаимодействием партнеров
- г) интеграцией партнеров

13. К визуальным средствам общения относится:

- а) кожные реакции;
- б) такесика (пожатие руки, хлопанье по плечу);
- в) приятные и неприятные запахи окружающей среды
- г) паралингвистические, т.е, связанные с речью

14. Конативная (поведенческая) сторона общения служит:

- а) взаимодействию человека с непосредственным окружением;
- б) обмену между людьми различными представлениями, идеями, интересами;
- в) целям согласования внутренних и внешних противоречий в позициях партнеров;
- г) функционированию эмоций и чувств, настроения в личных контактах партнеров

15. К формам монолога не относится:

- а) дискуссия;
- б) лекция;
- в) доклад;
- г) интервью

16. К способам организации неверbalного пространства относится:

- а) визуальный контакт;
- б) речь;

в) акцент

17. К барьераам непонимания относится:

- а) политический барьер;
- б) ненависть;
- в) религиозный барьер;
- г) семантический барьер

18. Эффект первичности возникает:

- а) когда по отношению к незнакомому человеку более значимой оказывается первая информация;
- б) когда по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается более новая информация о нем;
- в) как формирование оценочного впечатления о человеке;
- г) как щедрая, излишняя благожелательность при восприятии другого человека.

19. Эмпатия – это:

- а) когнитивный процесс;
- б) аффективное «понимание»;
- в) элемент самопознания;
- г) характеристика социального статуса;
- д) норма поведения.

Тема 4. Интерактивная сторона общения

1. Механизмы психологической защиты

- а) подавление
- б) отвергание
- в) вытеснение
- г) неприятие
- д) реактивное обучение
- е) проекция
- ж) рационализация

2. Наделение других людей своими чувствами

- а) рационализация
- б) проекция
- в) сублимация
- г) реактивное обучение

3. Восприятие предметов зависит от

- а) предшествующего опыта
- б) чувствования
- в) предвосхищения
- г) мышления
- д) эмоционального развития
- е) воли
- ж) влечений

4. Соотнесите тип личности и его поведенческие особенности

- 1: интроверт
- 2: экстраверт

- а) обращенность к себе, нежелательность социальных контактов, необщительность и т.д.
- б) обращенность вовне, общительность, желательность социальных контактов и т.д.

5. Соотнесите тип личности и его особенности (К. Юнг)

- 1) мыслительный
- 2) эмоциональный
- 3) ощущающий
- 4) интуитивный

- а) долго размышляет при принятии решений, склонен к колебаниям, сомнениям, проявляет беспокойство о будущей реализации делового соглашения
- б) склонен анализировать информацию, требователен к своему партнеру, предпочитает скрывать свои эмоции и чувства
- в) способен воздействовать на партнера своими эмоциями и сам легко поддается такому воздействию
- г) быстро ориентируется в ситуации делового общения, уверен в себе, реалистичен и не склонен заключать такие соглашения, которые не обещают практических результатов

6. Точное соответствие опыта, осознания и сообщения

- а) рационализация
- б) конгруэнтность
- в) проекция

7. Дополните определение

Процесс, заключающийся в стремлении человека к совершенству выполняемой деятельности называется.....

Тема 5. Социально-психологическая природа конфликтов и пути их разрешения

1. Дополните определение

Открытое противостояние как следствие взаимоисключающих интересов и позиций называется -.....

2. Конфликт чаще всего ассоциируется

- а) с агрессией
- б) с угрозами
- в) с спорами
- г) с враждебностью

3. Открытое конфликтное взаимодействие происходит тогда, когда

- а) противоречия нарушают нормальное взаимодействие
- б) разногласия препятствуют достижению поставленных целей
- в) противоречия способствуют принятию обоснованных решений

4. Дополните определение

Конфликты, которые способствуют принятию обоснованных решений и развитию взаимоотношений, называются

5. Дополните определение

Конфликты, которые препятствуют эффективному взаимодействию и принятию обоснованных решений, называются

6. Конфликты часто возникают помимо желаний их участников из-за

- а) особенностей психики
- б) незнания о конфликтах
- в) того, что участники не придают значения конфликтам
- г) плохих отношений между незнакомыми людьми

7. Соотнесите понятие и его содержание

1. Конфликт 2. Конфликтная ситуация 3. Инцидент

- а) накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта
- б) это открытое противостояние как следствие взаимоисключающих интересов и позиций
- в) стечения обстоятельств, которые являются поводом для конфликта

8. Дополните определение

Слова, действия, которые могут привести к конфликту, называются-..... .

9. Дополните определение

Когда на конфликтоген в наш адрес мы стараемся ответить более сильным конфликтогеном, часто максимально сильным среди всех возможных, называется -конфликтогенов.

10. Дополните определение

Накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта, называются.....

11. Дополните определение

Сочетание обстоятельств, которые являются поводом для конфликта, называется

12. Разрешить конфликт – это значит

- а) устраниить конфликтную ситуацию
- б) исчерпать инцидент в: принять свою точку зрения
- г) получить дополнительную информацию

13. Положительная роль конфликта

- а) рост самосознания участников конфликта
- б) формируются определенные ценности
- в) появляются единомышленники г: конструктивный выход эмоций

14. По объему конфликты бывают

- а) внутриличностные
- б) между группой и личностью
- в) межгрупповые
- г) межличностные
- д) производственные
- е) семейные

15. По длительности конфликты бывают

- а) кратковременные
- б) быстрые
- в) затяжные
- г) долгие
- д) производственные
- е) семейные

16. По источнику возникновения конфликты бывают

- а) субъективные
- б) объективные
- в) коммуникабельные
- г) производственные
- е) семейные

17. Типы поведения людей в конфликте

- а) практик
- б) собеседник
- в) мыслитель
- г) склочник

18. Типы конфликтогенов

- а) стремление к превосходству
- б) проявление агрессивности
- в) проявление эгоизма
- г) проявление ответственности
- д) стремление к лидерству

19. Соотнесите типы конфликтогенов и их содержание

1. Стремление к превосходству

2. Проявление агрессивности

3. Проявление эгоизма

- а) снисходительное отношение; хвастовство; категоричность; навязывание своих советов
- б) ситуационная агрессивность; полное отсутствие агрессивности; неприятности, плохое настроение; ответная реакция на полученный конфликтоген
- в) человек добивается чего-то для себя, обычно за счет других

20. Типы стилей поведения в конфликтных ситуациях

- а) конкуренция
- б) уклонение
- в) приспособление
- г) сотрудничество
- д) компромисс

21. Разрешение конфликтов

- а) устранение нежелательных суждений и оценок
- в) недопущение спора
- г) умение слушать собеседника
- д) уважительная манера разговора
- е) снятие отрицательных эмоций

22. Дополните определение

Давление, нажим, напряжение, называется.....

23. Виды стресса

- а) эустресс
- б) дистресс
- в) фрустрация
- г) дианетика

24. Дополните определение

Напряжение, тревога, отчаяние, гнев, которые охватывают человека, когда на пути к достижению цели он встречается с неожиданными помехами, которые мешают удовлетворению потребностей, называется.....

25. Признаки стрессового напряжения

- а) слишком частые ошибки в работе
- в) очень быстрая речь
- г) ухудшение памяти
- д) невозможность сосредоточиться на чем-либо
- е) отсутствие аппетита или вкуса еды

26. Причины стрессового напряжения

- а) комплекс неполноценности
- в) нет уважения к себе (на работе, дома)
- г) нехватка времени
- д) мало свободного времени
- е) все перечисленное

Тема 6. Деловая этика и профессиональная культура

1. Определите термин

Это некий «образ», «ореол», который человек представляет миру, называется.....

2. Приоритетные качества личности для создания имиджа

- а) Первая группа – коммуникабельность, рефлексивность, красноречивость
- б) Вторая группа - нравственные ценности, психическое здоровье, способность к межличностному общению
- в) Третья группа – жизненный и профессиональный опыт личности

3. Определите термин

Специалисты по формированию имиджа называются

4. Типы моделей поведения

- а) этикетные (предписания)
- б) стратегические
- в) официальные
- г) неофициальные (семейные, товарищеские, бытовые)
- д) активные (агрессивные)

е) пассивные (оборонительные)

5. Критерии выбора модели поведения

а) Нравственная безупречность

б) Соответствие закону и установленному в обществе порядку

в) Учет конкретной ситуации, в которой личность действует или оказалась по стечению обстоятельств

г) Цель, которую ставит перед собой личность

д) Половая ответственность личности

е) все перечисленное

6. Определите термин

Определенное соотношение конституции и психологических характеристик человека (привычки, осанка, голова, шея, плечи, походка, лицо, мимика, улыбка, взгляд) называется.....

7. Соотнесите понятие и его содержание

1. Эстетическая элегантность

2. Психологическая элегантность

а: каждый элемент одежды подобран по цвету, форме, рисунку и все элементы согласуются друг с другом.

б: умение создавать собственную гармонию, «изюминку», присущую только вам.

8. Внешняя одежда человека имеет

а) социально-ролевое назначение: («белые воротнички», салонная одежда»);

б) функциональное предназначение: (работа, дом, официальный прием, спорт и т.д.)

9. Цвет внешней одежды создает

а) эмоциональные ассоциации

б) неповторимый внешний облик

в) все перечисленное

10. Требования к тактике общения

а) обладать несколькими вариантами поведения в однотипной ситуации

б) уметь оперативно пользоваться вариантами поведения в однотипной ситуации

в) не допускать какой-либо конфронтации

г) умело использовать механизмы психологического взаимодействия

11. Дополните определение

Процесс организации любых воздействий, направленных на реализацию преследуемых целей -

12. Дополните определение

Часть управленческой деятельности, в которой различные управленческие вопросы решаются воздействием на подчиненных -

13. Дополните определение

Совокупность применяемых руководителем методов воздействия на подчиненных, а также форма (манеру, характер и т.д.) исполнения этих методов -руководства

14. Типология индивидуальных стилей руководства (К. Левин)

а) авторитарный

б) неопределенный

в) демократический

г) нейтральный

15. Соотнесите стиль руководства и его достоинства

1: авторитарный

2: демократический

а) позволяет: стимулировать проявление инициативы, раскрывать творческий потенциал исполнителей. успешнее решать инновационные, нестандартные задачи, повысить удовлетворенность исполнителей своим трудом

б) обеспечивает четкость и оперативность управления, создает видимое единство

управленческих действий для достижения поставленных целей, минимизирует время принятия решений

16. Соотнесите стиль руководства и его недостатки

- 1: авторитарный
- 2: демократический
- 3: нейтральный

а) срабатывает только при благоприятных условиях: стабильном, устоявшемся коллективе, высокой квалификации работников и т.д.
б) подавление (неиспользование) инициативы, творческого потенциала исполнителей, отсутствие действенных стимулов труда громоздкая система контроля, в крупных организациях — обюрокрачивание аппарата управления, невысокая удовлетворенность исполнителей своим трудом и т.д.
в) уход от принятия стратегически важных решений, предоставление делам возможности идти своим чередом, самотеком, незначительный контроль подчиненных, безразличие к персоналу и т.д.

17. Этапы управленческого процесса

- а) планирование
- б) организация
- в) руководство людьми
- г) мотивация
- д) контроль
- е) обобщение

18. Дополните определение

Приписывание социальным объектам характеристик, не представленных в поле восприятия -

19. Дополните определение

Интерпретация человеком восприятия межличностных причин и мотивов поведения других людей -атрибуция

Критерии оценки тестов:

Студенту выставляются следующие оценки:

- менее 50% правильных ответов – неудовлетворительно;
- 50 – 70% правильных ответов – удовлетворительно;
- 70 – 90% правильных ответов – хорошо;
- 90 – 100% правильных ответов – отлично.

Критерии оценки устного, письменного опросов

«**Отлично**» ставится, если дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; показана совокупность осознанных знаний об объекте изучения, доказательно раскрыты основные положения (свободно оперирует понятиями, терминами, категориями и др.); в ответе отслеживается четкая структура, выстроенная в логической последовательности; ответ изложен научным грамотным языком; на возникшие вопросы преподавателя студент давал четкие, конкретные ответы, показывая умение выделять существенные и несущественные моменты материала.

«**Хорошо**» ставится, если дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделять существенные и несущественные моменты материала; ответ четко структурирован, выстроен в логической последовательности, изложен литературным грамотным языком; однако были допущены неточности в определении понятий, персоналий, терминов, дат и др.

«**Удовлетворительно**» ставится, если дан неполный ответ на поставленный вопрос, логика и последовательность изложения имеют некоторые нарушения, допущены

несущественные ошибки в изложении теоретического материала и употреблении терминов, персоналий; в ответе не присутствуют доказательные выводы; сформированность умений показана слабо, речь неграмотная.

«Неудовлетворительно» ставится, если дан неполный ответ на поставленный вопрос, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (фактах, понятиях, категориях); в ответе отсутствуют выводы, сформированность умений не показана, речь неграмотная.

Критерии оценивания тестов

0-59 % - Неудовлетворительно

60-69 % - Удовлетворительно

70-89 % - Хорошо

90-100 % - Отлично

4.2. Контрольные задания для промежуточной аттестации

Вопросы для зачета ОПЦ.12 Психология общения

1. Понятие «общение». Особенности общения в современном мире.
2. Характеристики процесса общения: субъект, цель, содержание, средства общения.
3. Виды общения. Функции и структура общения.
4. Социальные роли и ролевые ожидания. Единство общения и деятельности
5. Понятие «вербальная коммуникация».
6. Функции вербальной коммуникации.
7. Средства вербальной коммуникации.
8. Принципы вербальной коммуникации.
9. Понятие «невербальная коммуникация». Каналы невербальной коммуникации.
10. Функции невербальной коммуникации по отношению к вербальной.
11. Правила коммуникации. Правила и технологии эффективной коммуникации.
12. Понятие «перцепция», «социальная перцепция».
13. Особенности социальной перцепции.
14. Механизмы социального восприятия и познания.
15. Понятие «интеракция». Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция.
16. Стратегии поведения во взаимодействии.
17. Понятие «конфликт». Основные структурные компоненты конфликта: объект, участники конфликта (оппоненты), конфликтная ситуация, инцидент.
18. Типология конфликтов в зависимости от направленности и источника возникновения. Причины и условия, вызывающие организационные и межличностные конфликты.
19. Стили управления конфликтами: соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление.
20. Основные правила поведения в конфликтной ситуации.
21. Понятие и сущность этикета.
22. Характеристика основных понятий этикета: вежливость, тактичность, скромность, деликатность, чувство меры.
23. Характеристики бес tactного общения и поведения.
24. Понятие «деловой этикет», его функции, принципы.
25. Понятие культуры педагогического общения.
26. Этика педагогического общения.

Критерии оценки

Оценка «5» - (отлично)

При ответе материал изложен грамотным языком в определенной логической последовательности, точно использована медицинская терминология, полно раскрыто содержание материала в объеме, предусмотренном программой, продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов. Возможны одна - две неточности при освещении второстепенных вопросов.

Оценка «4» - (хорошо)

Ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков: в изложении допущены небольшие пробелы; допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя; допущены ошибки или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, легко исправленные по замечанию преподавателя.

Оценка «3» - (удовлетворительно)

При ответе неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание, имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий.

Оценка «2» - (неудовлетворительно)

При ответе не раскрыто основное содержание учебного материала; обнаружено незнание или непонимание обучающимся большей или наиболее важной части учебного материала; допущены ошибки в определении понятий, допущены существенные ошибки, показавшие, что обучающийся не владеет обязательными умениями по данной теме в полной мере.