

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Усынин Максим Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 28.04.2025 18:07:41
Уникальный программный ключ:
f498e59e83f65dd7c3ce7bb8a25cbbabb33ebc58

Частное образовательное учреждение высшего образования
«Международный Институт Дизайна и Сервиса»
(ЧОУВО МИДиС)
Кафедра педагогики, психологии и гуманитарных дисциплин

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

Специальность: 09.02.07 Информационные системы и программирование
Направленность (профиль): Разработка веб и мобильных приложений
Квалификация выпускника: Разработчик веб и мобильных приложений
Уровень базового образования, обучающегося: Среднее общее образование
Форма обучения: Очная
Год набора: 2024

Автор – составитель: Мирзоян А.П.

Челябинск 2025

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств	3
1.1. Область применения.....	3
1.2. Планируемые результаты освоения компетенций	4
1.3. Показатели оценки результатов обучения	5
2. Задания для контроля и оценки результатов	6
3. Критерии оценивания.....	17

1. Паспорт фонда оценочных средств

1.1. Область применения

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся (далее – Фонд оценочных средств) предназначен для проверки результатов освоения дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования (далее – образовательной программы) по специальности 09.02.07 Информационные системы и программирование, направленность Разработчик веб и мобильных приложений.

Форма промежуточной аттестации по семестрам.

Семестр	Форма аттестации
третий	Зачет с оценкой

Фонд оценочных средств позволяет оценить достижение обучающимися **общих компетенций**:

Общие компетенции (ОК):

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.

ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения.

В результате изучения дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения обучающийся должен:

уметь:

- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы;
- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью)
- определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска
- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования
- организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
- описывать значимость своей профессии (специальности)

знать:

- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать

и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;

- алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности

- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации

- содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования

- психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности

- сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по профессии (специальности)

Личностные результаты реализации программы воспитания

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».	ЛР 4
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.	ЛР 5
Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.	ЛР 6
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	ЛР 11
Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	ЛР 12
Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 17

1.2. Планируемые результаты освоения компетенций

В результате освоения программы дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения учитываются планируемые результаты освоения общих компетенций (ОК):

Код компетенции	Формируемые компетенции	Умения, знания
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам	Умения: распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) Знания: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Умения: определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска Знания: номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования

		Знания: содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования
ОК 04	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	Умения: организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности Знания: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения	Умения: описывать значимость своей специальности Знания: сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; стандарты антикоррупционного поведения, значимость профессиональной деятельности по специальности

1.3. Показатели оценки результатов обучения

Темы дисциплины	Результаты обучения (ОК, ЛР)	Вид контроля	Наименование оценочного средства
3 семестр			
Тема 1.1. Общение в жизни общества	ОК 01-04, ОК 06 ЛР 4-6, 11, 12, 17	Текущий	Самодиагностика по теме «Общение» (прохождение теста)
Тема 1.2. Коммуникативная сторона общения	ОК 01-04, ОК 06 ЛР 4-6, 11, 12, 17	Текущий	Рольевые игры по межличностной коммуникации
Тема 1.3. Интерактивная сторона общения	ОК 01-04, ОК 06 ЛР 4-6, 11, 12, 17	Текущий	Тест Томаса-Килманна
Тема 1.4. Перцептивная сторона общения	ОК 01-04, ОК 06 ЛР 4-6, 11, 12, 17	Текущий	Рефлексия «Развита ли у меня эмпатия?».
Тема 1.1.-1.4	ОК 01-04, ОК 06	Промежуточный	Зачет с оценкой

	ЛР 4-6, 11, 12, 17		
--	-----------------------	--	--

2. Задания для контроля и оценки результатов обучения

2.1. Задания для текущего контроля успеваемости

Тема 1.1. Общение в жизни общества

Практическое занятие №1

Задание №1. Самодиагностика по теме «Общение»

Цель: изучение психологии общения как науки в единстве с психологией деятельности.

ХОД ЗАНЯТИЯ: пройдите тест самоанализа «Коммуникативные и организаторские способности» (авторы В.В. Синявский, В.А. Федорошин), по итогам составьте план действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению.

Инструкция: на каждый вопрос следует ответить «да» или «нет». Если вы затрудняетесь в выборе ответа, необходимо все-таки склониться к соответствующей альтернативе (+) или (-).

Текст опросника

1. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего мнения?
3. Долго ли Вас беспокоит чувство обиды, причиненное Вам кем-то из Ваших товарищей?
4. Всегда ли Вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у Вас стремление к установлению новых знакомств с разными людьми?
6. Нравится ли Вам заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что Вам приятнее и проще проводить время с книгами или за каким-либо другим занятием, чем с людьми?
8. Если возникли какие-либо помехи в осуществлении Ваших намерений, то легко ли Вы отступаете от них?
9. Легко ли Вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше Вас по возрасту?
10. Любите ли Вы придумывать и организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли Вы включаетесь в новую для Вас компанию?
12. Часто ли Вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?
13. Легко ли Вам удается устанавливать контакты с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли Вы добиваться, чтобы Ваши товарищи действовали в соответствии с Вашим мнением?
15. Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обязанностей, обязательств?
17. Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел Вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли Вас окружающие люди и хочется ли Вам побыть одному?
20. Правда ли, что Вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?

21. Нравится ли Вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удастся закончить начатое дело?
23. Испытываете ли Вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли Вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли Вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы Ваших товарищей?
27. Правда ли, что Вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых Вам людей?
28. Верно ли, что Вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
29. Полагаете ли Вы, что Вам не доставляет особого труда внести оживление в малознакомую Вам компанию?
30. Принимаете ли Вы участие в общественной работе в школе?
31. Стремитесь ли Вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?
32. Верно ли, что Вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято Вашими товарищами?
33. Чувствуете ли Вы себя непринужденно, попав в незнакомую Вам компанию?
34. Охотно ли Вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что Вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у Вас много друзей?
38. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
39. Правда ли, что Вас пугает перспектива оказаться в новом коллективе?
40. Правда ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Обработка результатов и интерпретация

Коммуникативные способности - ответы "да" на следующие вопросы: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37; и "нет" на вопросы: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39.

Организаторские способности - ответы "да" на следующие вопросы: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38; и "нет" на вопросы: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Подсчитывается количество совпадающих с ключом ответов по каждому разделу методики, затем вычисляются оценочные коэффициенты отдельно для коммуникативных и организаторских способностей по формуле:

$$K = 0,05 \cdot C, \text{ где}$$

K - величина оценочного коэффициента

C – количество совпадающих с ключом ответов.

Оценочные коэффициенты может варьировать от 0 до 1. Показатели, близкие к 1 говорят о высоком уровне коммуникативных и организаторских способностях, близкие к 0 - о низком уровне. Первичные показатели коммуникативных и организаторских способностей могут

быть представлены в виде оценок, свидетельствующих о разных уровнях изучаемых способностей.

Коммуникативные умения:

Показатель	Оценка	Уровень
0,10-0,45	1	I - низкий
0,46-0,55	2	II - ниже среднего
0,56-0,65	3	III - средний
0,66-0,75	4	IV - высокий
0,76-1	5	V - очень высокий

Организаторские умения:

Показатель	Оценка	Уровень
0,20-0,55	1	I - низкий
0,56-0,65	2	II - ниже среднего
0,66-0,70	3	III - средний
0,71-0,80	4	IV - высокий
0,81-1	5	V - очень высокий

Анализ полученных результатов.

Испытуемые, получившие оценку «1» ($Q=1$) характеризуются крайне низким уровнем проявления склонностей к коммуникативной и организаторской деятельности.

У испытуемых, получивших оценку «2» ($Q=2$), развитие коммуникативных и организаторских склонностей находится на уровне ниже среднего. Они не стремятся к общению, чувствуют себя скованно в новой компании, коллективе, предпочитают проводить время наедине с собой, ограничивают свои знакомства, испытывают трудности в установлении контактов с людьми и в выступлении перед аудиторией, плохо ориентируются в незнакомой ситуации, не отстаивают свое мнение, тяжело переживают обиды. Проявление инициативы в общественной деятельности крайне занижено, во многих делах предпочитают избегать принятия самостоятельных решений.

Для испытуемых, получивших оценку «3» ($Q=3$), характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Обладая в целом средними показателями, они стремятся к контактам с людьми, не ограничивают круг своих знакомств, отстаивают свое мнение, планируют свою работу. Однако «потенциал» этих склонностей не отличается высокой устойчивостью. Эта группа испытуемых нуждается в дальнейшей серьезной и планомерной воспитательной работе с ними по формированию и развитию их коммуникативных и организаторских способностей.

Испытуемые, получившие оценку «4» ($Q=4$) отнесены к группе с высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они не теряются в новой обстановке, быстро находят друзей, постоянно стремятся расширить круг своих знакомых, занимаются общественной деятельностью, помогают близким, друзьям, проявляют инициативу в общении, с удовольствием принимают участие в организации общественных мероприятий, способны принять самостоятельное решение в трудной ситуации. Все это они делают не по принуждению, а согласно внутренним устремлениям.

И, наконец, та группа испытуемых, которая получила оценку «5» ($Q=5$), обладает очень высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они испытывают потребность в коммуникативной и организаторской деятельности и активно стремятся к ней. Для них характерны быстрая ориентация в трудных ситуациях, непринужденность поведения в новом коллективе. Испытуемые этой группы инициативны, предпочитают в важном деле или создавшейся сложной ситуации принимать

самостоятельные решения, отстаивают свое мнение и добиваются, чтобы оно было принято товарищами. Они могут внести оживление в незнакомую компанию, любят организовывать различные игры, мероприятия, настойчивы в деятельности, которая их привлекает. Они сами ищут такие дела, которые бы удовлетворяли их потребность в коммуникативной и организаторской деятельности.

Тема 1.2. Коммуникативная сторона общения

Практическое занятие №1

Задание №1. Ролевые игры по межличностной коммуникации.

Цель: отработка приемов партнерского общения, выстраивание взаимопонимания.

ХОД ЗАНЯТИЯ: участники разбиваются на группы, проводят игру и анализируют итоги.

Игра «Социометрия»

Участникам необходимо найти среди других членов группы тех, у кого одинаковый с ними цвет глаз, знак зодиака, любимый цвет, место проживания, имя.

Игра «Интервью»

Участники разбиваются на пары и в течение 10 минут проводят взаимное интервью, после которого представляют группе своего партнера. Основные вопросы для интервью должны быть заранее написаны на флипчарте.

«Проективный рисунок «Наша группа»

На общем ватмане, но каждый своим фломастером участники рисуют свою группу. Далее происходит обсуждение нарисованного: «Какое настроение у (имя)»; «Как вы поняли, что за человек (имя)»; «За что вы рады знакомству с (имя)»; «За что благодарны (имя)».

Тема 1.3. Интерактивная сторона общения

Практическое занятие №1

Задание №1. Тест Томаса-Килманна на оценку конфликтности личности.

Цель: выявление степени конфликтности человека в процессе деятельности.

ХОД ЗАНЯТИЯ: прохождение теста онлайн по ссылке: <https://psyttests.org/confl/tki-run.html>, рефлексия по итогам.

Тема 1.4. Перцептивная сторона общения

Практическое занятие №1

Задание №1.

Цель: рефлексия способности эмоционально воспринять другого человека, проникнуть в его внутренний мир, принять его со всеми его мыслями и чувствами.

ХОД ЗАНЯТИЯ: написание эссе на тему «Развита ли у меня эмпатия?».

2.2. Задания для промежуточного контроля успеваемости

Вопросы для подготовки к зачету в форме тестирования:

Вариант № 1

1. Формой деловой коммуникации является
- конфликт

- **письменная**
- межличностная
- 2. К традиционным средствам научной коммуникации относится
- **документальный источник информации**
- электронная почта –
подведение итогов беседы
- 3. К фазам деловых переговоров относится
- **приветствие – аргументирование**
- примирение сторон
- 4. Новой формой научных коммуникаций является
- **веб-серфинг**
- конференция
- диспут
- 5. Целью критики в деловых отношениях является:
- **устранение ошибок в производстве**
- воспитание работника
- создание имиджа руководителя
- 6. Целью деловых коммуникаций является:
- общение
- **повышение эффективности производства**
- духовное развитие персонала
- 7. Методологию коммуникологии разработали:
- **Луман и Хабермас**
- Платон и Сократ
- Бэкон и Гоббс
- 8. Целью деловой конфликтологии является:
- **предотвращение конфликтов**
- управление конфликтами
- описание видов конфликтов на предприятии
- 9. Корпоративная культура должна строиться на принципах:
- соперничества
- **сотрудничества**
- соревновательности
- 10. Самопрезентация направлена на:
- **создание имиджа**
- манипуляцию личностными отношениями
- влияние на руководителя и коллектив для достижения собственной выгоды
- 11. Целью научных коммуникаций является:
- **развитие науки и научного знания**
- общение ученых
- знакомство с культурой и обычаями стран, где планируется учеба студентов
- 12. Целью «невидимого колледжа» является:
- формирование сообщества ученых в виртуальном пространстве
- **дистантное образование студентов**
- общение всех, кто интересуется проблемами науки
- 13. Компьютерная герменевтика связана с:
- проблемами понимания в виртуальном пространстве
- международными виртуальными коммуникациями
- **различием программ и версий, используемых при коммуникации**
- 14. В какой аспект функционирования науки попадают коммуникации ученых:
- наука как социальный институт - наука как объективное знание

-наука и образование

15.Основной целью современных коммуникаций ученых является:

- **решение проблем, имеющих общую значимость для человечества**

- обмен научным опытом

- межличностное общение ученых всего мира

16. Когда необходим спор в процессе коммуникаций:

- всегда, т.к. спор

- это источник истины

- никогда, т.к. спор может быть источником конфликтов

- **в зависимости от конкретных обстоятельств деловых коммуникаций**

17. Интерактивная сторона коммуникаций связана с:

- **транзакциями**

- манипулированием в процессе коммуникаций

- профилактикой конфликтов

18. Коммуникативная сторона общения связана с:

- **содержанием и пониманием в процессе коммуникации**

- профилактикой конфликтов

- созданием имиджа в общении

19. Суггестия в коммуникациях – это:

- **способ внушения**

-способ самопрезентации

- способ уйти от переговоров

20. Ритуальный стиль коммуникации основан на:

- актуализации формальных норм общения

- **использовании межкультурных методов коммуникации**

- применении методов психологической защиты

21.Манипулятивные коммуникации предполагают:

- **отношение к партнеру как к средству достижения собственных целей**

- отношение к партнеру как самооценности

- игнорирование партнера по общению

22. Гуманистические коммуникации предполагают:

- **отношение к партнеру как к самооценности**

- бесконфликтное общение

- эмоциональное общение

23. Этика критики предполагает:

- **оценку конкретных действий**

- оценку поступков - оценку личности

24. Атракция в коммуникациях – это:

- **умение расположить к себе партнера**

- умение привлечь к себе внимание

- умение избегать конфликтов

25. Эгоцентризм в коммуникациях – это:

- эгоизм - духовная энергетика коммуникации

- **сосредоточенность на самом себе**

26. Целью коммуникологии как науки является:

- раскрытие общих законов коммуникаций независимо от форм и областей

- **раскрытие законов деловой коммуникации**

- раскрытие законов научных коммуникаций

27. Брейнсторминг – это:

- **метод организации деловой коммуникации, рассчитанный на повышение умственной активности участников**

- метод организации коммуникации, рассчитанный на преодоление сопротивления партнера

- метод организации коммуникации, рассчитанный на бессознательное воздействие

28. Интеграцией знаний о коммуникациях занимается наука:

- философия

- коммуникология

- психология общения

29. В сферу изучения коммуникологии не входит:

- теория массовой коммуникации

- межличностная и деловая коммуникация

- технические коммуникации

30. В современном обществе решающее значение приобретают:

- международные и глобальные коммуникации

- семейные коммуникации

- деловые коммуникации

31. Крупнейшими современными специалистами в коммуникологии являются:

- П.Бурдье, Д.Вольтон, Б.Мьеж

- Б.Спиноза, Р.Декарт

- В.Соловьев, Н.Бердяев

32. Парадигмы современной коммуникологии складываются на основе:

- междисциплинарных исследований всех наук, изучающих коммуникации

- информатики, логики и философии

- философии, психологии общения, социологии

Вариант № 2

Вопросы № 1, 2, 11, 13, 17, 20, 23, 24, 32, 34. Уровень сложности — легкий (1 балл).

Вопросы № 6, 8, 9, 12, 14, 15, 16, 18, 19, 21, 22, 26, 29, 31, 35 -40. Уровень сложности — средний (2 балла).

Вопросы № 3, 4, 5, 7, 10, 25, 27, 28, 30, 33. Уровень сложности — сложный (3 балла).

1. Обмен информацией между людьми – это А) коммуникативная сторона общения, Б) интерактивная сторона общения, В) перцептивная сторона общения	2. К невербальной коммуникации НЕ относится: А) жесты, мимика, позы, Б) речь, В) прикосновения, пожатие руки, объятия
3. Механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять, как он воспринимается партнером по общению – это А) эмпатия, Б) рефлексия, В) идентификация	4. Термин “коммуникация” появился в научной литературе А) в начале XX в., Б) в начале XXI в., В) в конце XIX в.
5. Член общества, находящийся в постоянном контакте с людьми и выступающий посредником между средствами массовой информации и коммуникантом: А) Менеджер по связям с общественностью, Б) Лидер мнений (ключевой коммуникатор), В) Имиджмейкер	6. Вызвать у делового партнера определенные чувства и сформировать ценностные ориентации и установки; убедить в правомерности стратегий взаимодействия; сделать своим единомышленником – это является целью: А) убеждающей коммуникации,

	Б) экспрессивней коммуникации, В) познавательней коммуникации
7. Оказать внушающее воздействие на делового партнера для изменения мотивации, ценностных ориентаций и установок, поведения и отношения – это цель: А) ритуальной коммуникации, Б) экспрессивной коммуникации, В) суггестивной коммуникации	8. Препятствия, создаваемые особенностями речи говорящего (дикция, интонация, логические ударения и т.д.). Надо говорить четко, внятно, достаточно громко: А) фонетический барьер , Б) логический барьер, В) семантический барьер
9. Осмысленное высказывание, проверка и уточнение понимания, выяснение степени его адекватности сказанному. Данный вид слушания наиболее эффективен при деловом общении: А) активное рефлексивное слушание , Б) нерефлексивное слушание, В) эмпатическое слушание	10. Кто является основоположником «теории ролей»? А) Э.Берн , Б) А.Адлер, В) Г.Блумер
11. Речь, призывающая к действию: новому, к продолжению или прекращению прежнего: А) эпидейктическая Б) информационная В) агитационная	12. Языковая игра – это ... А) намеренное нарушение норм речевого поведения , Б) названия общеизвестных событий, имена или тексты, которые говорящие (пишущие) воспроизводят в своей речи, В) тексты, содержащие цитаты
13. Невербальные сигналы, свидетельствующие о готовности вашего собеседника к общению: А) закрытая поза, суженные зрачки глаз, Б) открытая поза, поворот тела и носка ноги в вашем направлении , В) поворот тела и носка ноги в сторону от вас	14. Приятие личности собеседника, проявление уважения к нему, вне зависимости от его достоинств и недостатков – одна из установок ... тактики общения: А) директивной, Б) понимающей , В) принижающе - уступчивой
15. Психологические структурные компоненты акта речевой коммуникации: А) намерение, цель , Б) код, В) контекст	16. Интерактивная сторона общения состоит: А) в обмене информацией между людьми, Б) в организации взаимодействия между людьми , В) включает процесс восприятия друг друга партнерами по общению
17. Помехи и искажения в процессе коммуникации, препятствующие достижению заданного результата, называются А) деструкцией , Б) диссонансом, В) шумом, Г) дисгармонией	18. Создатель сообщений - это А) получатель, Б) источник , В) канал

19. Стиль коммуникаций основанный на поиске взаимного согласия сторон общения по поводу результирующих действий А) обвинительный стиль; Б) директивный стиль; В) стиль разрешения проблем	20. Из всех дистанций в общении является самой важной и охраняемой человеком; проникнуть в эту зону позволяется самым близким людям: А) интимная , Б) социальная, В) личная
21. Процесс двустороннего обмена информацией, ведущий к взаимному пониманию - это А) коммуникация , Б) конфликт, В) лекция	22. Какого барьера непонимания НЕ хватает в списке: фонетическое непонимание, семантическое непонимание, стилистическое непонимание... а) логический барьер б) психологический барьер в) физический барьер
23. Передача конкретных способов деятельности – это функция деловой коммуникации: А) интегративная, Б) трансляционная , В) самопрезентация	24. Наилучшим образом показать свои профессионально важные деловые и личные качества – это основная задача: А) самопрезентации , Б) социализации, В) социального контроля
25. Специфической особенностью делового общения является... А) неограниченность во времени, Б) регламентированность , В) отсутствие норм и правил, Г) разговор по душам	26. С каких слов может начинаться письмо-просьба: А) Направляем информацию... Б) Напоминаем Вам, что... В) Просим выслать в наш адрес
27. Письменные виды делового общения –это... А) отчет, справка, Б) докладная, акт, В) объяснительные записки, Г) многочисленные служебные документы	28. Кому адресуется письмо-приглашение с предложением принять участие в семинарах, совещаниях: А) руководителю организации , Б) заместителю руководителя организации, В) руководителю структурного подразделения, в котором работает сотрудник, Г) в отдел кадров организации
29. Какое письмо может иметь следующий текст: «Сообщаем Вам о том, что Ваше предприятие не может выступить покупателем в соответствии со статьей закона...»: А) письмо-сообщение Б) письмо-извещение В) письмо-отказ	30. С каких слов может начинаться письмо-просьба: А) Направляем информацию... Б) Напоминаем Вам, что... В) Просим выслать в наш адрес... Г) В соответствии с Вашим письмом
31. На каких служебных письмах ставится печать: А) сопроводительных, Б) письмах-запросах, В) гарантийных письмах , Г) информационных, Д) на всех служебных письмах	32. С какой целью в письме указывают фамилию и телефон исполнителя: А) для оперативной связи, Б) для придания документу юридической силы
33. Исходящий номер служебного письма – это: А) регистрационный номер,	34.С каким падежом употребляется производный предлог <i>согласно</i> :

проставляемый адресатом, Б) регистрационный номер, проставляемый автором письма	А) с дательным, Б) родительным , В) винительным, Г) предложным.
35. Главное требование культуры общения по телефону – это... А) краткость (лаконичность) изложения , Б) длительность общения, В) четкость изложения, Г) жесткость в разговоре	36. Первым этапом переговорного процесса может быть... А) ультиматум, Б) ознакомительная встреча (деловая беседа), В) обсуждение претензий, Г) встреча экспертов
37. Профессиональное общение руководителя зависит от... А) характера взаимосвязей и взаимоотношений с подчиненными, Б) установок и ценностей руководителя, В) характера взаимосвязей и взаимоотношений с коллегами, Г) все ответы верны	38. Деловые беседы в области управленческой деятельности представляют собой целенаправленную коммуникацию... А) с заранее планируемым эффектом и результатом , Б) происходящую случайно с непланируемым заранее эффектом и результатом, В) носящую информативный характер
39. Деловая беседа... А) характеризуется частым переходом от одной темы к другой, Б) направлена на решение определенных производственных задач и проблем , В) позволяет выбрать соответствующие решения и реализовать их, Г) отличается разнообразием обсуждаемых тем	40. Укажите правильное продолжение предложения: <i>Следуя этим ориентирам</i> , А) администрацией округа проведена определенная работа . Б) администрация округа провела определенную работу. В) была проведена определенная работа.

3. Критерии оценивания

Критерии оценивания круглого стола и деловой игры

Оценка «отлично»:

Глубокое знание материала.

1. Знание современных терминов психологии общения.
2. Умением логически верно, аргументировано и ясно строить устную речь.
3. Точные, полные и логичные ответы на дополнительные вопросы.

Оценка «хорошо»:

1. Хорошее знание материала доклада.
2. Наличие незначительных неточностей в употреблении терминов, классификаций.
3. Логичное изложение вопроса, соответствие изложения научному стилю.
4. Знание современных терминов психологии общения..
5. Умением логически верно, аргументировано и ясно строить устную речь.
6. Правильные ответы на дополнительные вопросы.

Оценка «удовлетворительно»:

1. Поверхностное представление материала темы.
2. Затруднение в приведении примеров, подтверждающих теоретические положения.
3. Неумение четко сформулировать выводы.
4. Отсутствие навыков научного стиля изложения.
5. Неточные ответы на дополнительные вопросы.

Оценка «неудовлетворительно»:

1. Неумение аргументировано доказать собственную позицию.
2. Незнание основных терминов, классификаций.

3. Незнание современных терминов психологии общения.
4. Неумение выделить главное, сделать выводы и обобщения.
5. Неправильные ответы на дополнительные вопросы.

Критерии оценивания промежуточной аттестации (зачета с оценкой) в форме тестирования

% правильных ответов на 3.*	От 70 %
% правильных ответов на 4.*	От 85 %
% правильных ответов на 5.*	От 98 %