

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Дмитриев Николай Николаевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 02.12.2024 10:58:17
Уникальный программный ключ:
f7c6227919e4cdbfb4d7b682991f8553b37cafb

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени А.А. ЕЖЕВСКОГО
Колледж автомобильного транспорта и агротехнологий

УТВЕРЖДАЮ:

Директор колледжа АТ и АТ



Бельков Н.Н.

«31» марта 2023 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

учебной дисциплины

ОГСЭ 05 Психология общения

Специальность 13.02.11 Техническая эксплуатация и обслуживание электрического и электромеханического оборудования (по отраслям)

Форма обучения: очная/заочная

2 курс; 3,4 семестр /2 курс

Молодежный 2023

1. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине Психология общения включает:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения (промежуточной аттестации) по дисциплине, характеризующих этапы формирования компетенций и (или) для итогового контроля сформированности компетенции (ий).

2. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Рабочая программа дисциплины (модуля) определяет перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Код	Наименование компетенции (планируемые результаты освоения ОП)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенции
	Общие компетенции	В области знания и понимания (А)
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	Знать: - цели, функции, виды и структуру общения; - техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; - психологические особенности личности; - причины, виды и способы разрешения конфликтов; - психологические основы деятельности коллектива; - этические принципы общения. уметь: - ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире; - выявлять взаимосвязь российских, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных проблем.
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, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом	

	особенностей социального и культурного контекста;	
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;	

В рабочей программе дисциплины (модуля) **ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ** определены тематическим планом.

**3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ,
НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ
(ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ) ПО ДИСЦИПЛИНЕ,
ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ И
(ИЛИ) ДЛЯ ИТОГОВОГО КОНТРОЛЯ СФОРМИРОВАННОСТИ
КОМПЕТЕНЦИИ**

2 КУРС, 3,4 СЕМЕСТР

**3.1. Тестирование к зачету для оценивания результатов обучения в виде
ЗНАНИЙ.**

1. К видам компетентности не относят:

1. менеджерскую
- 2. Коммуникативную**
3. профессиональную
4. квалификационную

2. Процесс установления и развития контактов среди людей – это:

- 1. общение**
2. восприятие
3. взаимодействие
4. идентификация

3. Характеристика делового общения:

1. партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта
2. общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела
3. основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество

4. все ответы правильные

4. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:

1. неформальное общение
- 2. деловое общение**
3. конфиденциальное общение
4. нет правильного ответа
- 5. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него – это:**
 1. восприятие
- 2. Коммуникация**
3. взаимодействие
4. эмпатия
- 6. Обратная связь:**
 1. препятствует коммуникативному процессу
 - 2. способствует коммуникативному процессу**
 3. иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу
 4. все ответы правильные
- 7. Одноканальный процесс коммуникации – это коммуникация:**
 - 1. без обратной связи**
 2. с истинной обратной связью
 3. с неистинной обратной связью
 4. с истинной и неистинной обратной связью
- 8. Виды коммуникации:**
 1. первичные и вторичные
 2. главные и второстепенные
 3. вербальные и речевые
 - 4. вербальные и невербальные**
- 9. Вербальные коммуникации – это:**
 1. язык телодвижений и параметры речи
 - 2. устные и письменные**
 3. знаковые и тактильные
 4. нет правильного ответа
- 10. Факторы, не способствующие эффективному выступлению:**
 - 1. отдавайте предпочтение длинным предложениям**
 2. никаких скороговорок
 3. держите паузу
 4. берите в руки что поярче и расставляйте акценты
- 11. К эффективным приёмам слушания не относят:**
 1. активная поза слушающего
 2. умение задавать уточняющие вопросы
 3. активное слушание
 - 4. нерелексивное слушание**
- 12. Как быть внимательным во время беседы?**
 1. не доминируйте во время беседы
 2. не давайте волю эмоциям
 - 3. смотрите на собеседника**
 4. не принимайте позы обороны
- 13. Что не относят к правилам эффективного слушания?**
 1. перестаньте говорить
 2. будьте терпеливы
 3. задавайте вопросы
 - 4. планируйте беседу**
- 14. К невербальным средствам коммуникации не относят:**

1. нерефлексивное слушание

- 2. взгляд
- 3. тактильный контакт
- 4. рефлексивное слушание

15. Движения тела человека и визуальный контакт – это:

- 1. жест
- 2. походка
- 3. мимика

4. все ответы правильные

16. Если дистанция между общающимися составляет 0,51...1,2 м – это дистанция:

- 1. интимная
- 2. социальная

3. личная

- 4. публичная

17. Если дистанция между общающимися составляет 0...0,5 м – это дистанция:

- 1. публичная
- 2. социальная

3. интимная

- 4. личная

47. Если дистанция между общающимися составляет более 3,6 м – это дистанция:

- 1. интимная
- 2. личная
- 3. социальная

4. Публичная

18. Формальному общению соответствует дистанция:

- 1. более 3,6 м
- 2. 0...0,5 м
- 3. 0,51...1,2 м

4. 1,21...3,6 м

19. Неформальному общению соответствует дистанция:

- 1. 0...0,5 м
- 2. 0,51...1,2 м
- 3. более 3,6 м
- 4. 1,21...3,6 м

20. Создаётся впечатление, что говорящий навязывает своё мнение в том случае, если речь:

- 1. слишком быстрая
- 2. слишком громкая
- 3. слишком медленная
- 4. неразборчивая

21. Речь состоящая из длинных фраз:

- 1. показывает эрудицию говорящего
- 2. плохо воспринимается по смыслу
- 3. свидетельствует о гибкости ума
- 4. свидетельствует о неуверенности говорящего

22. Неразборчивая речь:

- 1. снижает интерес у собеседника
- 2. плохо воспринимается по смыслу
- 3. вызывает мысль, что человек тянет время, либо тугодум
- 4. создаёт впечатление, что говорящий навязывает своё мнение

23. Все разнообразные движения руками и головой, которые сопровождают разговор – это:

1. мимика

2. жесты

3. позы

4. жесты и позы

24. Жесты открытости:

1. пиджак расстегнут

2. ладони рук прижаты к груди

3. разведённые на встречу собеседнику руки с ладонями вверх

4. все ответы правильные

25. Посадка на кончике стула с выпрямленной спиной:

1. самоуверенность, благодушные настроения, нет готовности к деятельности

2. крайне отрицательное отношение к собеседнику

3. высокая степень заинтересованности в предмете разговора

4. недостаток дисциплины, бесцеремонность, лень.

3.2 Перечень вопросов к зачету с оценкой для оценивания результатов обучения в виде ЗНАНИЙ.

1. Психологические особенности убеждения.

1) убеждение ориентировано на формирование сознательной деятельности убеждаемого;

2) при убеждении, принимающий информацию, делает выводы самостоятельно;

3) убеждение представляет собой преимущественно интеллектуальное воздействие.

Убеждение представляет собой способ целенаправленного воздействия посредством логической аргументации. Процесс убеждения направлен на то, чтобы превратить определенную информацию в установки, собственное убеждение самой личности. В основе убеждения лежит осознанное, критическое восприятие адресатом воздействия убеждающего сообщения, его анализ и оценка.

2. Этикет – это ...

Этикет – это составная часть внешней культуры общества, это своеобразный ритуал, который выражается в детально разработанных правилах поведения, организующих жизнь общества.

3. Какая стратегия взаимодействия реализуется в частном (частичном) достижении целей партнеров по общению?

Компромисс, реализующийся в частном достижении целей партнеров ради условного равенства.

4. Эмпатия - это ...

Эмпатия — это способность почувствовать и понять эмоции других людей.

5. Конфликтогены-это

Конфликтогены – это слова, действия или бездействие, которые могут привести к конфликту. А могут и не привести. Опасность именно в этой необязательности. Она уменьшает нашу бдительность по отношению к конфликтогенам.

6. Коммуникативные барьеры – это

Когда на пути передачи информации вдруг появляются какие-то затруднения, психологические препятствия, то говорят о коммуникативном барьере. Коммуникативные барьеры бывают трех типов: барьеры понимания, барьеры социально-культурного различия и барьеры отношения.

7. На какой фазе конфликта есть наибольшая вероятность его разрешения?

На начальной фазе конфликта есть наибольшая вероятность его разрешения.

8. Постигание эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств, переживаний – это ...

Эмпатия – постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств, переживаний.

9. Заражение – это... . Функции заражения.

Заражение – это бессознательная, спонтанная форма включения личности в сопереживание общего психического состояния с большой группой людей одновременно, а также способ воздействия, приводящий к подобному состоянию.

Функции заражения:

- 1) усиление групповой сплоченности, если такая сплоченность уже есть;**
- 2) компенсация недостаточной сплоченности.**

10. На каком из этапов конфликта один из участников социального взаимодействия, осознавший конфликтную ситуацию, переходит к активным действиям?

Начало открытого конфликтного взаимодействия. Этот этап состоит в том, что один из участников социального взаимодействия, осознавший конфликтную ситуацию, переходит к активным действиям, направленным на нанесение ущерба противной стороне.



Разработчик: _____ преподаватель высшей квалификационной категории М.В.Синько
(должность, ФИО)

ФОС **обсужден на заседании ПЦК** социально-экономических и естественнонаучных дисциплин

(наименование)

Протокол №8 от 29 марта 2023г.

Председатель ПЦК


(подпись)

Е.А.Хуснудинова
(И.О. Фамилия)

СОГЛАСОВАНО к.п.н., доцент ФГОУ ВО Иркутский ГАУ им. А.А. Ежевского



Факторович Т. В.

(должность, звание, квалификационная категория)

(Ф.И.О.)