

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Дмитриев Николай Николаевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 14.02.2025 08:09:33  
Уникальный программный ключ:  
f7c6227919e4cdbfb4d7b682991f8553b37cafbd

**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 03 Психология общения**

Специальность: 09.02.07 Информационные системы и программирование

Форма обучения: очная

1 курс; 2 семестр

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 форсированности 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
<b>Общие компетенции</b>		<b>В области знания и понимания (А)</b>
<b>ОК 01</b>	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к разным контекстам	<b>Знать:</b> - 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.  <b>уметь:</b> - ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире;
<b>ОК 02</b>	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	
<b>ОК 04</b>	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	
<b>ОК 05</b>	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	
<b>ОК 06</b>	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	

		- выявлять взаимосвязь российских, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных проблем.
--	--	--

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**

**1 КУРС, 2 СЕМЕСТР**

**3.1. Тестирование к зачету с оценкой 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. нерефлексивное 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. развёрнутые 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 - Серегина Н.Г.  
(должность, ФИО)



ФОС обсужден на заседании предметно-цикловой комиссии социально-экономических и естественнонаучных дисциплин

Протокол № 8 от «25» марта 2023 г.

Председатель ПЦК



(подпись)

Е.А.Хуснудинова