

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Дмитриев Николай Николаевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 14.02.2025 08:15:18
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

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
	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;	

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. нерелексивное 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

17. 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, благодушие 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. ВОПРОС: Психологические особенности убеждения.

ОТВЕТ: 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. ВОПРОС: Этикет – это ...

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

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

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

4. ВОПРОС: Эмпатия - это ...

ОТВЕТ: Эмпатия — это способность почувствовать и понять эмоции других людей.

5. ВОПРОС: Конфликтогены-это

ОТВЕТ: 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. ВОПРОС: Коммуникативные барьеры – это

ОТВЕТ: 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. ВОПРОС: На какой фазе конфликта есть наибольшая вероятность его разрешения?

ОТВЕТ: На начальной фазе конфликта есть наибольшая вероятность его разрешения.

8. ВОПРОС: Постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств, переживаний – это ...

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

9. ВОПРОС: Заражение – это... . Функции заражения.

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

ОТВЕТ: 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.

11. ВОПРОС: Роль общения в жизни человека.

ОТВЕТ: Общение – это главное условие его психического и социального становления. Контактная сторона общения с родными, друзьями, знакомыми, человек строит себя как личность, поддерживает и развивает свой внутренний мир и учится делиться им с другими.

12. ВОПРОС: Коммуникативная сторона общения.

ОТВЕТ: Коммуникативная сторона общения — это процесс передачи информации от одного участника общения к другому. Он включает в себя отправку, восприятие и понимание сообщений.

13. ВОПРОС: Интерактивная сторона общения.

ОТВЕТ: Интерактивная сторона общения – это условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей, с их непосредственной организацией совместной деятельности. Это та сторона общения, которая фиксирует организацию совместных действий,

позволяющих партнерам реализовать некую общую для них деятельность.

14. ВОПРОС: Перцептивная сторона общения.

ОТВЕТ: Перцептивная сторона общения — ключевой аспект взаимодействия между людьми. Она в равной степени относится к способности воспринимать невербальную информацию, интерпретировать ее, ставить себя на место другого, планировать собственные действия в контексте ситуации, как мы ее понимаем.

15. ВОПРОС: Виды социальных взаимодействий.

ОТВЕТ: В обществе индивидууму приходится вступать в тот или иной контакт с различными людьми, совершать действия, направленные на ответную реакцию от других людей. Такую форму отношений между людьми называют социальным взаимодействием, которое в свою очередь делится на три формы: сотрудничество, соперничество и конфликт.



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

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

(наименование)

Протокол №8 от 25 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.)