


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ЧИТИНСКИЙ ИНСТИТУТ  
КОЛЛЕДЖ

УТВЕРЖДАЮ:  
Первый заместитель директора  
  
Н.В. Раевский  
«25» июня 2024 г.

# ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

## ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Психология общения

Специальность 09.02.07 Информационные системы и программирование

Чита, 2024

**Структура фонда оценочных средств  
по дисциплине «Психология общения»  
по специальности 09.02.07 Информационные системы и программирование**

<b>Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)</b>	<b>Основные показатели оценки результатов</b>
У1 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности	Применяет техники и приемы эффективного общения в ходе решения ситуационных задач
У2 использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения	Использует приемы саморегуляции в процессе межличностного общения
З1 взаимосвязь общения и деятельности, цели, функции, виды и уровни общения	Знает взаимосвязь общения и деятельности, его цели, функции, виды и уровни общения
З2 роли и ролевые ожидания в общении	Знает виды ролей и ролевых ожиданий в общении
З3 виды социальных взаимодействий	Знает виды социальных взаимодействий
З4 механизмы взаимопонимания в общении	Знает механизмы взаимопонимания в общении
З5 техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	Знает техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения
З7 источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов	Источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов
<b>Формируемые компетенции</b>	
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Понимает социальную значимость профессии и роли общения в установлении профессиональных контактов
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Оценивает в ход решения ситуационных задач эффективность и качество собственной деятельности, выбирает методы для решения коммуникативных задач в профессиональной деятельности
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	В ходе решения ситуационных задач принимает решения и обосновывает свой выбор
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Осуществляет поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития в ходе самостоятельной работы и решения ситуационных задач
ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий	Владеет информационной культурой, анализирует и оценивает информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий в ходе подготовки докладов-презентаций, индивидуальных и групповых проектов
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Умеет работать в коллективе и команде в ходе решения ситуационных задач
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат	Проявляет личную ответственность, а также за работу членов команды (подчиненных),

выполнения заданий	результат выполнения заданий в ходе групповых заданий
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Самостоятельно определяют задачи профессионального и личностного развития, направления самообразования в ходе написания рефлексивного отчета
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Ориентируются в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности используя способы психологического переключения

№ п/п	Тема из рабочей программы	Проверяемые умения, знания, ОК, ПК	Наименование оценочного средства	Критерии оценивания
1	Психология общения	У 1, 2 З 1, 2, 3, 4, 5, 7 ОК 1, 3, 4, 6, 7	Тест «Построение эффективной деловой коммуникации» (10 вопросов)	0-4 - «2» 5-6 - «3» 7-8 - «4» 9-10 - «5»
2	Невербальные средства общения	У 1, 2 З 1, 2, 4, 5, 7, 9 ОК 2, 3, 5, 6, 9	Тест «Характеристики невербального поведения. Чтение и использование невербального языка в деловом общении» (10 вопросов)	0-4 - «2» 5-6 - «3» 7-8 - «4» 9-10 - «5»
3	Восприятие человека человеком	У 1, 2 З 2, 3, 4, 5, 7 ОК 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	Тест «Механизмы социального восприятия» (10 вопросов)	0-10 - «2» 11-14 - «3» 15-17 - «4» 18-20 - «5»
4	Стили общения	У 1, 2, З 1, 2, 3, 4, 5, 7, 9 ОК 2, 3, 5, 6, 9	Решение ситуационных задач «Позиции в деловом и личном контакте. Приемы установления делового взаимодействия»	0-7 - «2» 8-10 - «3» 11-13 - «4» 14-15 - «5»
5	Микро техника общения	У 1, 2 З 1, 2, 3, 4, 5, 7 ОК 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	Решение ситуационных задач «Дистантное общение. Умение слушать как часть речевого этикета»	0-7 - «2» 8-10 - «3» 11-13 - «4» 14-15 - «5»
6	Формы общения	У 1, 2 З 1, 2, 3, 4, 5, 7, ОК 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	Деловая игра «Психологические характеристики делового разговора. Переговоры как общение с целью достижения совместного решения. Телефонные переговоры»	0-10 - «2» 11-14 - «3» 15-17 - «4» 18-20 - «5»
7	Культура речи	У 1, 2 З 1, 2, 3, 4, 5, 7 ОК 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9	Тест «Навык общения - сотрудничество и решение проблем. Трудности в коммуни-	0-10 - «2» 11-14 - «3» 15-17 - «4»

			<p>кации: ошибки, разрушающие сотрудничество» (10 вопросов)</p> <p>Устный зачет по пройденным темам</p>	<p>18-20 - «5»</p> <p><b>«5» (отлично)</b> Удачное использование правильной структуры. Выводы являются обоснованными; грамотное сопоставление фактов, понимание проблемы и её элементов. Отсутствуют фактические ошибки. Выделяются все понятия.</p> <p><b>Оценка «4» (хорошо)</b> В ходе изложения встречаются паузы; неудачно построенные предложения. Некоторые важные факты упускаются, но выводы верны. Встречаются ошибки в деталях. Выделяются не все важные понятия; небольшие логические неточности.</p> <p><b>Оценка «3» (удовлетворительно)</b> Определение темы после наводящих вопросов; сбивчивый рассказ, незаконченные предложения и фразы, постоянная необходимость в помощи преподавателя. Упускаются важные факты. Ошибки в ряде ключевых фактов.</p> <p><b>Оценка «2» (неудовлетворительно)</b> Не определена тема. Большинство важных фактов отсутствует, нет выводов, факты не соответ-</p>
--	--	--	---	---

				ствуют рассматриваемой проблеме; незнание фактов; постоянное нарушение последовательности.
--	--	--	--	--

### Тестовые задания

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Время выполнения задания, мин
1.	3	Этот аспект общения человека рассматривается как субъект и объект социального познания 1. информационно-коммуникативный 2. интеракционный <b>3. гносеологический</b> 4. аксиологический 5. семиотический 6. прагматический	ОК 1	2
2.	1	Стимуляция партнера, направляющая его на выполнение определенных действий это функция <b>1. Побудительная</b> 2. Координационная 3. Перцептивная 4. Эмотивная 5. Статусная 6. Преобразовательная	ОК 2	2
3.		Общение, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом <b>деловое</b>	ПК 1.1.	4
4.		Этот этикет, выражается профессиональной культурой человека и называется <b>деловой</b>	ОК 4 ПК 1.1.	4

5.	4	«Говорите и пишите хорошим языком» этот принцип делового общения предполагает 1. Конфиденциальность 2. Любезность 3. Внимание к окружающим <b>4. Грамотность</b>	ОК 5	2
6.	5	Расположение людей в пространстве при общении – это 1. Кинесика 2. Просодика 3. Экстралингвистика 4. Такесика <b>5. Проксемика</b>	ОК 4	2
7.		Установленный порядок и социально регламентированные принципы поведения и отношений - это <b>этикет</b>	ОК 6	4
8.	2	Внутригрупповой процесс, определяющий положение членов данной общности – это 1. Социальные отношения <b>2. Социальная дифференциация</b> 3. Социальный статус 4. Социальная роль	ОК 3	2
9.	3	Единица взаимодействия партнеров по общению, сопровождающаяся заданной позицией каждого - это 1. Межличностные отношения 2. Нейропсихологическое программирование <b>3. Трансакция</b>	ОК5	2
10.	4	Способ глубокого восприятия внутреннего мира другого человека 1. Аттракция 2. Ритуал 3. Соревнование <b>4. Эмпатия</b> 5. Рефлексия	ОК 6	2
11.	2	Состояние готовности, оказывающее влияние на реакции человека на объекты и ситуации, с которыми он связан 1. Психологическое воздействие <b>2. Социально-психологические установки</b> 3. Убеждение	ОК3	2

12.	4	Этот метод в споре, указывает партнеру как сильные, так и слабые места, из предложенных аргументов 1. Метод положительных ответов 2. Метод классической риторики 3. Метод замедления темпа <b>4. Метод двусторонней аргументации</b>	ОК 3	2
13.		Как называется принцип делового общения «делайте все вовремя» <b>пунктуальность</b>	ОК 6	4
14.	2	Перенапряжение адаптационных механизмов, которое оказывает отрицательное влияние на человека 1. Стресс <b>2. Дистресс</b> 3. Депрессия 4. Фрустрация	ОК 3	2
15.	3	Деловой этикет целиком и полностью ориентирован на добро, это соответствует принципу 1.Здравый смысл 2.Свобода <b>3.Этичность</b>	ОК 6	2
16.	1.А,Б 2.В,Г 3.Д,Е	<i>Соотнесите признаки стресса</i> 1. Физические 2. Эмоциональные 3. Поведенческие А. Дрожь и (или) нервный тик Б. Запоры В. Неспособность к принятию решений Г. Периодически спутанное сознание Д. Пронзительный нервный смех Е. Привычка тереть волосы	ОК 7	4
17.		Как называется воздействие, которое изменяет установки или формирует определенный взгляд на вещи, а так же осуществляет сдвиг в системе ценностей партнера <b>психологическое</b>	ОК 6	4



18.	1.А,Д 2.Г,Е 3.Б,В	<p><i>Соотнесите признаки стресса</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Физические</li> <li>2. Эмоциональные</li> <li>3. Поведенческие</li> </ol> <p>А. Бессонница Б. Хронические опоздания В. Привычка кусать и грызть ногти Г. Депрессия Д. Головные боли Е. Плохое настроение</p>	ОК 7	4
19.		<p>Это состояние психического напряжения, называется <b>стресс</b></p>	ОК 5	4
20.		<p>Общение, которое направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов называется <b>манипулятивное</b></p>	ОК 4	4
21.	1	<p>Тесные взаимоотношения, обеспечивающие поддержку и дружеское чувство – это</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Аттракция</b></li> <li>2. Ритуал</li> <li>3. Соревнование</li> <li>4. Эмпатия</li> <li>5. Рефлексия</li> </ol>	ОК3	2
22.	1-Б 2-А	<p><i>Соотнесите приемы воздействия и создания стереотипов:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. «перенос»</li> <li>2. «деперсонификация общения»</li> </ol> <p>А. возникает благодаря стереотипам В. использование старых символов, уже имеющих определенную ценность</p>	ОК 2	4
23.		<p>Знак внимания, выраженный в вербальной форме – это <b>комплимент</b></p>	ОК 6	4
24.		<p>Высказывание или действие, обращенное к человеку и призванное улучшить его самочувствие - это <b>знак внимания</b></p>	ОК 6	4
25.	3	<p>Включение в речь пауз, а также различного рода психофизиологических проявлений: плач, кашель, смех, вздох – это</p>	ОК 4	2

		1. Кинесика 2. Просодика <b>3. Экстралингвистика</b> 4. Такесика 5. Проксемика		
26.		Отрицательное суждение о чем-либо или о ком-либо - это <b>критика</b>	ОК 5	2
27.		Обсуждение в форме исследования проблемы с целью установления истины – это <b>спор</b>	ОК5	4
28.	1	Этот философ обращал внимание в общении на такие нравственные качества человека, как чувство долга и уважение <b>1. Конфуций</b> 2. Сократ 3. Платон 4. Спиноза	ОК 1	2
29.		Этот стиль общения, заключается в навязывании сверху своей точки зрения, своего мнения другому человеку – называется <b>авторитарный</b>	ОК 4	4
30.	4	Способность сознания человека сосредоточиться на самом себе - это 1. Аттракция 2. Ритуал 3. Трансакция <b>4. Рефлексия</b>	ОК 3	2

