

Приложение № 5.2
к основной образовательной программе
подготовки специалистов среднего звена
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ» (МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)

**Ивантеевский филиал
Московского политехнического университета**

УТВЕРЖДАЮ

И.о. директора филиала

_____ Н.А. Барышникова

01 сентября 2022 г.

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для текущего контроля по учебной дисциплине

ОГСЭ.05. ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

для специальности среднего профессионального образования

38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Комплект контрольно-оценочных средств для текущего контроля по учебной дисциплине ОГСЭ.05 Психология общения разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) (утв. Приказом Минобрнауки России от 05.02.2018 № 69, зарегистрирован в Минюсте России 26.02.2018 рег. № 50137 (ред. от 17.12.2020); Положения о текущем контроле учебных достижений обучающихся Ивантеевского филиала Московского политехнического университета.

Организация-разработчик: Ивантеевский филиал Московского политехнического университета

Разработчик: Г.Ю.Савельева, преподаватель Ивантеевского филиала Московского политехнического университета

ОДОБРЕН

цикловой комиссией Общеобразовательных, общих гуманитарных и естественно-научных дисциплин

Протокол № 1 от 31.08.2022

Председатель ЦК

_____ Г.Ю.Савельева

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| 1. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств | 4 |
| 2. Комплект контрольно-оценочных средств | 5 |
| 3. Критерии оценки знаний | 22 |
| 4. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины | 23 |

1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1. Область применения комплекта контрольно-оценочных средств

Комплект оценочных средств предназначен для оценки результатов освоения дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения:

умения:

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- 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;
- роли и ролевые ожидания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;
- этические принципы общения.

2. КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

2.1. Контрольно-оценочные средства учебной дисциплины ОГСЭ.05. ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

(распределение по темам для текущего контроля)

2.1.1. Вопросы для самоконтроля

Тема 1. Проблема общения в психологии и профессиональной деятельности

1. Дайте определения понятиям «общение» и «коммуникация». В чем сходство и различие этих понятий?
2. Назовите элементы процесса общения.
3. Какова роль речевой деятельности в процессе общения?
4. Назовите единицы речевого общения.
5. Суть понятия «социальный статус».
6. Суть понятия «социальная роль».

Тема 2. Психологические особенности процесса общения.

1. Дайте определение понятию «общение».
2. Назовите 3 стороны процесса общения.
3. Какова структура процесса общения?
4. Каковы цели процесса общения?
5. Назовите уровни общения.
6. Назовите функции процесса общения.
7. Дайте сравнительную характеристику стилей общения.
8. Дайте сравнительную характеристику разных видов общения.
9. В чем отличие вербального общения от невербального?
10. Типы межличностного общения (императивное, манипулятивное, диалогическое). Их особенности.
11. Модели общения (информационная, убеждающая, экспрессивная, внушающая, ритуальная). Их особенности.
12. Назовите техники и приемы эффективного общения.

Тема 3. Общение как взаимодействие людей в процессе профессиональной деятельности и личных отношений.

1. Дайте определение понятию «общение».
2. Каким образом связаны между собой «действие» и «взаимодействие»?
3. Дайте определение понятию «межличностные отношения».
4. Назовите типы взаимовлияния.
5. В чем отличие формальной группы от неформальной?
6. Назовите механизмы партнерских отношений.
7. В чем сущность трансактного анализа Э. Берна и какую практическую значимость он имеет для вас?
8. Типы делового взаимодействия. Краткая характеристика.
9. Позиции партнеров в межличностном общении.

10. Определите: какой тип межличностного общения характерен для «контролера» и какой для «понимателя».
11. В чем заключается суть понятия «самооценка»?
12. Назовите стратегии взаимодействия. Дайте их краткую характеристику.

Тема 4. Общение как восприятие людьми друг друга.

1. Дайте определение понятию «общение».
2. История появления термина «социальная перцепция».
3. Назовите и охарактеризуйте механизмы социальной перцепции.
4. Каким образом строится восприятие партнёра в процессе общения?
5. Определите роль восприятия в развитии межличностного общения.
6. Назовите факторы, влияющие на восприятие и понимание людей.
7. Назовите ошибки восприятия.
8. С какими закономерностями и ошибками каузальной атрибуции Вы сталкиваетесь в повседневной жизни?
9. Каково значение стереотипа в профессиональной деятельности?
10. Каким образом стереотипы и установки могут повлиять на взаимопонимание партнёров по общению?
11. Определите, есть ли связь между внешним видом человека и его успехом в профессиональной деятельности? (если да, то приведите конкретные примеры)
12. Репрезентативные системы восприятия информации. Краткая характеристика.

Тема 5. Общение как обмен информацией.

1. Почему эффективность общения связывают с коммуникативной стороной? Приведите примеры.
2. Дайте определение основным элементам коммуникативного процесса.
3. Охарактеризуйте простую модель коммуникативного процесса.
4. Почему по речи судят об общей культуре человека?
5. В чем особенность вербальных средств общения?
6. Что включает в себя невербальное общение?
7. Почему человеку необходимо слышать и слушать?
8. Приемы эффективного слушания. В чем различие между рефлексивным и нерефлексивным слушанием?
9. Обратная связь. Каково содержание понятия? Виды и правила обратной связи.
10. Технологии обратной связи.
11. Раскройте сущность каждой формы вопросов (закрытые, открытые, риторические и др.). Требования к вопросам.
12. Причины плохой коммуникации.
13. Виды коммуникативных барьеров? Пути их преодоления.

Тема 6. Проявление индивидуальных особенностей личности в деловом общении.

1. Понятия «индивид», «индивидуальность», «личность».
2. Психологический портрет личности.
3. Структура психических явлений.
4. Понятие «темперамент». Типология темперамента.
5. Содержание понятия «характер».
6. Сравнительная характеристика характера и темперамента.
7. Познавательные психические процессы. Краткая характеристика.
8. Эмоциональные психические процессы. Краткая характеристика.

9. Волевые психические процессы. Краткая характеристика.

Тема 7. Этика в деловом общении.

1. Содержание понятия «этика».
2. Рассмотрите значение нравственных норм в профессиональной деятельности.
3. Сформулируйте и обоснуйте «золотое правило» нравственности.
4. Сформулируйте принципы делового этикета и доказите их значение в профессиональной сфере.
5. Каковы требования к организации деловой беседы?
6. Охарактеризуйте виды деловых совещаний.
7. Требования к проведению дискуссий.
8. Правила проведения переговоров.
9. Каковы стратегии и тактики переговоров.
10. Вам нужно побеседовать по телефону с представителем другой компании по поводу совместной работы ваших организаций. Какие правила общения по телефону диктует деловой этикет в данной ситуации?

Тема 8. Конфликты в деловом общении.

1. Дайте определение понятиям: «конфликт», «конфликтная ситуация», «инцидент».
2. Выделите структурные компоненты конфликта, приведите примеры.
3. Каковы основные причины конфликта?
4. Каково значение конфликтов?
5. Участники конфликтов.
6. Классификации конфликтов с точки зрения направления коммуникаций.
7. Классификации конфликтов с точки зрения участников.
8. Краткая характеристика внутриличностного конфликта.
9. Краткая характеристика межличностного конфликта.
10. Краткая характеристика социальных конфликтов.
11. Функции конфликтов.
12. Агрессия. Краткая характеристика.
13. Модели поведения личности в конфликте.
14. Методика разрешения конфликта.
15. Стратегии и стили поведения в конфликтных ситуациях.
16. Краткая характеристика стиля избегание.
17. Краткая характеристика стиля соперничество.
18. Краткая характеристика стиля компромисс.
19. Краткая характеристика стиля приспособление.
20. Краткая характеристика стиля сотрудничество.
21. Позитивные и негативные последствия конфликтов. Выделите основные направления преодоления негативных последствий конфликта.

2.1.2. Типовые задания тестов для самопроверки

Темы 1,2.

1.Согласны ли вы с определением:

Общение — сложный, многогранный процесс взаимодействия двух и более людей, процесс обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания и взаимного понимания.

а) да

б) нет

2. Социометрические методы позволяют изучать:

- а) интеллект
- б) качество работы
- в) межличностные отношения в коллективе
- г) все вышеперечисленное

3. При каком виде общения в качестве средств влияния на собеседника используются приказы, указания, требования, угрозы, предписания и т. п.

- а) диалогическое
- б) «контакт масок»
- в) императивное
- г) манипулятивное
- д) светское

4. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение.

- а) деловое
- б) манипулятивное
- в) светское
- г) формально-ролевое

5. Дистантное общение является видом:

- а) опосредованного (косвенного) общения
- б) непосредственного (прямого) общения
- в) невербального общения

6. Манипулирующее воздействие проявляется в:

- а) демонстрации своей позиции
- б) в покровительственном отношении к человеку
- в) использовании человека в корыстных целях
- г) защите своих интересов

7. Силь управления общением, характеризующийся единоличным принятием решения, называется:

- а) авторитарным
- б) либеральным
- в) ритуальным
- г) демократическим

8. Силь управления общения, характеризующийся коллегиальным принятием решения, называется:

- а) авторитарным
- б) либеральным
- в) ритуальным
- г) демократическим

9. Общение, при котором партнер – средство достижения своих целей, называется:

- а) либеральным
- б) гуманистическим
- в) манипулятивным
- г) демократическим

10. Силь общения, при котором в основе лежат гуманистические отношения, называется:

- а) общение на основе дружеских отношений
- б) общение на основе заигрывания
- в) общение – дистанция

11. К какому стилю речи относится общение двух знакомых, друзей.

- а) разговорный
- б) публицистический
- в) художественный

12. Из предложенных характеристик выберите те, которые по смыслу соответствуют: 1) коммуникативной стороне общения; 2) интерактивной стороне общения; 3) перцептивной стороне общения.

- а) Общение, заключающееся в организации межличностного взаимодействия.
- б) Общение, которое проявляется во взаимном обмене информацией между партнерами, передаче и приеме знаний, мнений, чувств.
- в) Общение проявляется через восприятие, понимание и оценку людьми друг друга.

13. Какая из сторон общения характеризуется следующим определением: «Общение, которое проявляется во взаимном обмене информацией между партнерами, передаче и приеме знаний, мнений, чувств»:

- а) коммуникативная сторона общения
- б) интерактивная сторона общения

в) перцептивная сторона общения

14. Сторона общения, связанная с обменом информацией называется:

- а) коммуникативной
- б) интерактивной
- в) перцептивной

Тема 3.

1. Какая из сторон общения характеризуется следующим определением: «Общение, которое обеспечивает взаимодействие людей, их совместную деятельность»:

- а) коммуникативная сторона общения;
- б) интерактивная сторона общения;
- в) перцептивная сторона общения.

2. Каждый человек может являться:

- а) членом только одной единственной группы
- б) членом только одной большой и одной малой группы
- в) членом только двух малых групп
- г) членом многих больших и малых групп одновременно

3. Межличностные отношения развиваются по:

- а) вертикали и горизонтали
- б) вертикали и диагонали
- в) горизонтали и диагонали
- г) по всем направлениям

4. Поведение, вытекающее из социального статуса человека и ожидаемое окружающими, называется ...

- а) правилами поведения
- б) социальной ролью
- в) нормативной ролью
- г) все варианты не верны

5. Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т.д.):

- а) трансакция
- б) ролевые ожидания
- в) социальная роль
- г) психологический контакт

6. Э.Берн выделил три способа поведения: 1) родитель; 2) ребенок; 3) взрослый. Какие характеристики соответствуют этим способам поведения?

- а) Трезво, реально анализирует ситуацию, логически мыслит, не поддается эмоциям. В общении проявляет максимум внимания.
- б) Все знает, все понимает, никогда не сомневается, со всех требует, за все отвечает. Интонации обвиняющие. Выражение лица нахмуренное, обеспокоенное. Часто в разговоре использует «указующий перст».
- в) Эмоциональный, импульсивный, нелогичный, непредсказуемый, спонтанно подвижный.

7. Механизм воздействия на сознание партнера через обращение к его собственному критическому суждению, называется:

- а) заражение
- б) убеждение
- в) подражание
- г) внушение

Тема 4.

1. Сторона процесса общения, которая предусматривает восприятие партнеров по общению:

- а) интерактивная;
- б) перцептивная;
- в) коммуникативная;
- г) субъективная.

2. Какая из сторон общения характеризуется следующим определением: «Общение, которое проявляется в восприятии и понимании партнера по общению»:

- а) коммуникативная сторона общения
- б) интерактивная сторона общения
- в) перцептивная сторона общения

3. Психологическими механизмами восприятия являются: 1) идентификация; 2) эмпатия; 3) аттракция; 4) рефлексия. Какие характеристики соответствуют по смыслу данным механизмам восприятия?

А. Эмоциональный отклик на проблемы партнера; умение представить, что происходит внутри человека, что он переживает, как оценивает события.

Б. Представляет форму познания другого человека, основанную на возникновении к нему положительных чувств.

В. Отождествление себя с партнером. На основе попытки поставить себя на его место происходит понимание поведения, привычек другого человека.

Г. Способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению. Это не только знание другого, но и знание того, как другой понимает нас.

4. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это:

- а) гипноз
- б) аффилиация
- в) аттракция
- г) заражение

5. Каузальной атрибуцией называется...

- а) приписывание себе чужих достоинств
- б) приписывание другим своих достоинств
- в) придумывание вымышленных причин своего поведения
- г) объяснение мотивов поведения других людей

6. Эмпатия — это:

- а) умение выслушать человека
- б) состояние разобщенности, непонимания с клиентом
- в) постижение эмоционального состояния, проникновение в переживания других людей

7. Какой психологический механизм восприятия «включается», когда мы предлагаем собеседнику влезть в нашу «шкуру» и походить в ней?

8. Механизм восприятия человека через уподобление себя другому человеку, называется...

- а) идентификация
- б) рефлексия
- в) стереотипизация
- г) эмпатия

9. Умение понять эмоциональный мир другого человека и выразить сочувствие, сопереживание – это:

- а) антипатия
- б) симпатия
- в) телепатия
- г) эмпатия

10. Влияние на первое впечатление о человеке оказывает:

- | | | |
|----------------------|---------------------|-----------------------|
| а) образование | г) возраст | е) все ответы верны |
| б) социальный статус | д) манера поведения | ж) все ответы неверны |
| в) внешний вид | | |

11. Приписывание приятному человеку своих достоинств, а неприятному — своих недостатков называется:

- а) «эффектом ореола»
- б) «эффектом проекции»
- в) «эффектом упреждения»

12. Ошибка первого впечатления. Приписывание своих качеств собеседнику.

- а) эффектом ореола;
- б) эффектом проекции;
- в) эффектом упреждения;
- г) эффект превосходства.

13. Первоначальное отношение к какой — то одной частной стороне личности распространяется на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке переносится на оценку его отдельных качеств — это:

- а) эффектом ореола;
- б) эффектом проекции;
- в) эффектом упреждения;
- г) эффект превосходства.

14. Склонность людей к переоценке различных психологических качеств человека

- а) фактор превосходства,
- б) фактор привлекательности,
- в) фактор отношения

15. Тип атрибуции. Причина поступка или действия приписывается тому, кто его совершил, субъекту, в основном свойственна наблюдателю:

- а) объективная атрибуция
- б) личностная атрибуция
- в) обстоятельственная атрибуция

16. Закончите правильное утверждение: «Человек с кинестетической репрезентативной системой собираясь что-то сказать»

- а) перебирает и просматривает в памяти картинки, чтобы определить, что происходит в настоящий момент
- б) прислушивается к своему внутреннему голосу
- в) прислушиваются к своим внутренним чувствам

17. Закончите правильное утверждение: «Человек с визуальной репрезентативной системой собираясь что-то сказать»

- а) перебирает и просматривает в памяти картинки, чтобы определить, что происходит в настоящий момент
- б) прислушивается к своему внутреннему голосу
- в) прислушиваются к своим внутренним чувствам

Тема 5.

Общие типовые вопросы по теме:

1. Коммуникативная сторона общения...

- а. состоит в обмене информацией между людьми;
- б. заключается в организации взаимодействия между людьми;

в. включает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.

2. *Коммуникатор – это:*

- а. Субъект, являющийся инициатором общения, передающий информацию
- б. Способ передачи информации от одного человека к другому
- в. Человек, принимающий информацию
- г. Тип мобильных телефонов

3. *Реципиент – это человек, который данное сообщение:*

- а. принимает
- б. передает
- в. и то, и другое
- г. ни то, и ни другое

4. *Ответная реакция партнера по общению – это...*

- а. идентификация;
- б. обратная связь;
- в. коммуникация;
- г. интеракция.

5. *Прием обратной связи, основанный на уточнении, понимании информации, называется:*

- а. расспрашиванием;
- б. перефразированием;
- в. резюмированием;
- г. отражение чувств

6. *Прием обратной связи, связанный с обобщением, подведением итога сказанному, называется:*

- а. расспрашивание;
- б. перефразирование;
- в. резюмирование

7. *Позиция коммуникатора, при которой он держится подчеркнуто нейтрально, не заявляет открыто о своей точке зрения*

- а. открытая;
- б. отстраненная;
- в. закрытая.

Типовые вопросы по вербальному общению:

1. *Вербальные средства общения – это:*

- а. мимика;
- б. жесты;
- в. слова;
- г. позы.

2. *Коммуникация, при которой в качестве знаковой системы используется речь, называется:*

- а. вербальной
- б. визуальной
- в. кинетической
- г. физической

3. *Какая позиция соответствует эффективному деловому общению?*

- а. собеседник слышит только то, что хочет слышать
- б. в процессе общения собеседник занят своими мыслями, переживаниями
- в. в процессе общения лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо говорить
- г. лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо слушать

4. Вопросы, предполагающие развернутый ответ и начинающийся со слов «Почему...?», «Что случится, если ...?» являются:

- а. провокационными;
- б. некорректными;
- в. открытыми;
- г. закрытыми

5. Какие понятия по смыслу соответствуют:

- а) «рефлексивному» слушанию;
- б) «нерефлексивному» слушанию?

1. Умение внимательно слушать, молча, не вмешиваясь в речь собеседника своими комментариями.
2. Слушание, в процессе которого происходит расшифровка смысла сообщения при установлении активной обратной связи с говорящим.

6. В каких случаях может быть эффективно «нерефлексивное» слушание:

- а. у коллеги плохое настроение и нет желания разговаривать;
- б. другу (подруге) необходимо высказаться о «наболевшем»;
- в. подчиненный стремится получить активную поддержку со стороны руководителя;
- г. коллега переполнен эмоциями по поводу предстоящей аттестации и стремится как можно скорее высказать свое отношение к этим событиям.

7. Какие понятия по смыслу соответствуют:

- а) выяснению;
- б) отражению чувств;
- в) перефразированию;
- г) резюмированию?

1. Слушание, в процессе которого подытоживаются основные мысли и идеи собеседника.
2. Стремление показать собеседнику, что мы понимаем его состояние (чувства, эмоции).
3. Обращение к собеседнику за некоторыми уточнениями.
4. Пересказывание мысли собеседника своими словами для проверки точности понимания.

8. В каких ситуациях эффективно:

- а) выяснение;
- б) отражение чувств;
- в) перефразирование;
- г) резюмирование:

1. При коллективном принятии решения, когда рассматриваются различные пути достижения целей и в высказываниях необходимо выделить главное и существенное.
2. При беседе один из партнеров демонстрирует слабое знание обсуждаемой проблемы.
3. В ситуациях острого, эмоционального спора, когда собеседнику показывают, что его чувства понимают.
4. Партнер по общению не «удерживает» главную мысль и перескакивает с одного на другое.

9. Какой прием рефлексивного слушания отражается в следующих фразах: «Вашими основными идеями являются...»; «Если подвести итог сказанному, то...»; «Из сказанного можно сделать вывод...»:

- а. выяснение;
- б. перефразирование;
- в. резюмирование;
- г. отражение чувств

10. Каким ситуациям соответствует «резюмирование»:

- а. «Вы думаете, что совместная деятельность принесет большую пользу?»;

- б. «Из сказанного вами можно сделать вывод о том, что результаты работы нашего отдела вас полностью устраивают и вы готовы на дальнейшее сотрудничество»;
- в. «Я хорошо понимаю ваше состояние. Возможно, в подобном случае я испытывал бы такие же чувства»;
- г. «Главное, что вы хотели бы от меня — это подготовка документации в сжатые сроки»

11. Охарактеризуйте речь людей-визуалов.

- а) в речи преобладают слова: «видеть», «ясно», «красочный», «я вижу, что вы имеете в виду» и т. п. Темп речи высокий.
- б) в речи преобладают слова: «я слушаю вас», «давайте обсудим», «какой тон», «интонация», «крики» и т. п.;
- в) в речи преобладают слова: «касаться», «трогать», «ощутимый», «болезненный», «тяжелый», «я чувствую проблему», «тяжко на душе» и т. п.

12. Охарактеризуйте речь людей-аудиалов.

- а) в речи преобладают слова: «видеть», «ясно», «красочный», «я вижу, что вы имеете в виду» и т. п. Темп речи высокий.
- б) в речи преобладают слова: «я слушаю вас», «давайте обсудим», «какой тон», «интонация», «крики» и т. п.;
- в) в речи преобладают слова: «касаться», «трогать», «ощутимый», «болезненный», «тяжелый», «я чувствую проблему», «тяжко на душе» и т. п.

13. Охарактеризуйте речь людей-кинестетиков.

- а) в речи преобладают слова: «видеть», «ясно», «красочный», «я вижу, что вы имеете в виду» и т. п. Темп речи высокий.
- б) в речи преобладают слова: «я слушаю вас», «давайте обсудим», «какой тон», «интонация», «крики» и т. п.;
- в) в речи преобладают слова: «касаться», «трогать», «ощутимый», «болезненный», «тяжелый», «я чувствую проблему», «тяжко на душе» и т. п.

Типовые вопросы по невербальному общению:

1. *Укажите название зоны общения, в которую допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди?*
 - а. социальная
 - б. личная или персональная
 - в. интимная
 - г. публичная
2. *Вы находитесь в 1 метре от человека. Это его зона:*
 - а. личная
 - б. интимная
 - в. публичная
 - г. социальная
3. *Взгляд партнера в процессе делового общения сверху вниз указывает на:*
 - а. неуверенность
 - б. превосходство и гордость
 - в. скрытое наблюдение
 - г. сомнение
4. *Что означает в разговоре частое почесывание носа, оттягивание воротничка рубашки или ослабление галстука?*
 - а. сомнение
 - б. ложь

в. злость

5. Вы заметили, что глаза вашего собеседника блуждают по комнате, останавливаясь то на картине, то на окне. Это признак того, что:

- а. ему неудобно;
- б. на него произвела впечатление окружающая обстановка;
- в. ему уже не интересно

6. В процессе делового общения взгляд партнера прямой, лицо полностью обращено к собеседнику. Это:

- а. презрение;
- б. интерес к собеседнику и его признание;
- в. проявление подчеркнутого неуважения.

7. Жест закрытости проявляется обычно в позиции:

- а. руки, скрещенные на груди;
- б. руки на бедрах;
- в. рука, поддерживающая подбородок.

8. Укажите правильный ответ. Признак открытости — это:

- а. расстегнутый пиджак;
- б. скрещенные ноги;
- в. открытые ладони рук, развернутые навстречу собеседнику;
- г. неполная посадка на стуле.

9. Рука, поданная ладонью вверх, означает...

- а. партнерские отношения
- б. стремление к подчинению
- в. сомнение
- г. признание превосходства

10. Жест, характеризующий желание активных действий, проявляется в позиции:

- а. скрещенные ноги и руки;
- б. наклон головы;
- в. руки на бедрах.

11. Критическая оценка со стороны собеседника обычно проявляется в жесте:

- а. руки, скрещенные на груди;
- б. указательный палец вытянут вдоль щеки, а остальные располагаются под подбородком;
- в. прикрытие рта ладонью.

Тема 6.

1. Какое из перечисленных понятий является самым широким?

- а) личность
- б) человек
- в) индивид
- г) субъект

2. Формально-динамическую сторону поведения характеризует(ют):

- а) темперамент
- б) направленность
- в) настроение
- г) способности

3. Природная основа темперамента:

- а) головной мозг
- б) тип нервной системы
- в) динамический стереотип
- г) нервные процессы

4. Возможно ли изменить тип темперамента?

- а) да
- б) нет
- в) нужно приложить много усилий
- г) в раннем возрасте

5. Сильный, неуравновешенный тип нервной системы за П.И. Павловым характерен для:

- а) холерика
- б) сангвиника
- в) меланхолика
- г) флегматика

6. Слишком впечатлителен, отзывчив и легкораним, медленно осваивается и привыкает к переменам, стеснителен, боязлив, нерешителен:

- а) сангвиник б) флегматик в) холерик г) меланхолик

7. Какая из характеристик относится к холерическому типу темперамента:

- а) слабый тип нервной системы и, следовательно, нестойкий перед обстоятельствами, требующими преодоления или сильного возбуждения нервной системы;
 б) медлителен, невозмутим, имеет устойчивые стремления и настроение, внешне скуп на проявление эмоций и чувств;
 в) неуравновешенный, безудержный, у него преобладают процессы возбуждения над слабым торможением.
 г) процессы возбуждения и торможения у него достаточно сильные, уравновешенные и легко подвижные.

8. Какая из характеристик относится к меланхолическому типу темперамента:

- а) слабый тип нервной системы и, следовательно, нестойкий перед обстоятельствами, требующими преодоления или сильного возбуждения нервной системы;
 б) медлителен, невозмутим, имеет устойчивые стремления и настроение, внешне скуп на проявление эмоций и чувств;
 в) неуравновешенный, безудержный, у него преобладают процессы возбуждения над слабым торможением.
 г) процессы возбуждения и торможения у него достаточно сильные, уравновешенные и легко подвижные.

9. Характер – это:

- а) особенности человека, проявляющиеся через его ощущения, восприятие, обусловленные типом нервной системы, динамикой психических процессов, наследственными факторами;
 б) совокупность неустойчивых, изменяющихся психологических свойств человека, проявляющихся в зависимости от обстоятельств и условий социальной среды.
 в) совокупность устойчивых индивидуально-психологических свойств, проявляющихся в жизнедеятельности человека в виде его отношения к окружающим людям, к самому себе, к деятельности, другим различным обстоятельствам бытия и т.п.

10. Черты личности: скромность, самокритичность, эгоизм, характеризуют отношение личности:

- а) к другим людям б) к деятельности
 в) к себе г) к общественной и личной ответственности

11. Аккуратность, бережливость и щедрость — это:

- а) черты, что проявляются по отношению к другим
 б) черты, характеризующие отношение личности к вещам
 в) система отношений человека к самому себе
 г) черты, проявляющие отношение к деятельности

Тема 7.

1. Нормами этикета являются:

- а) упорство, настойчивость;
 б) принципиальность, беспрекословность;
 в) вежливость, тактичность.

2. Каким нравственным требованиям соответствуют действия работников в следующих ситуациях:

- а) Кассир сбербанка отлучился с рабочего места и этим вызвал задержку в обслуживании клиентов. Возвратившись на рабочее место, сказал: «Извините, что задержал вас, сейчас быстро все улажу».

б) Посетитель Вашего кабинета, пройдя около стола, случайно задел лежавшие на углу документы, и они упали на пол и разлетелись. Посетитель растерялся и смутился. Вы спокойно подошли, собрали документы и положили на место, сказав: «Ничего страшного, всякое бывает».

3. К профессиональному поведению предъявляются нравственные критерии: «вежливость», «тактичность», «деликатность», «доброжелательность». Какие нравственные критерии проявились в следующих ситуациях:

а) женщина в возрасте, полной комплекции выбирает себе джинсы для отдыха. Продавец осторожно, чтобы не обидеть, порекомендовал ей купить красивый спортивный костюм, рассказав о его преимуществах перед джинсами. Покупательница согласилась и купила спортивный костюм;

б) в сберегательном банке к «окошку» оплаты за коммунальные услуги подходит очень раздраженный посетитель, не сумевший разобраться в заполнении квитанции нового образца. Кассир сберегательного банка говорит: «Не волнуйтесь, сейчас я вам все объясню»?

Тема 8.

1. Столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций – это...

- а) кооперация
- б) консолидация
- в) конфликт
- г) дискуссия

2. Конфликтная ситуация — это:

- а) открытое противостояние взаимоисключающих интересов
- б) накопившиеся противоречия
- в) стечения обстоятельств

3. Конфликтогены — это слова, действия (бездействия), которые:

- а) способствуют возникновению конфликта
- б) препятствуют возникновению конфликта
- в) помогают разрешить конфликт

4. Инцидент - это...

- а) накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта
- б) внешнее согласие с мнением группы при внутреннем несогласии
- в) стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта
- г) отсутствие коммуникации

5. Столкновение между людьми в силу несовместимости их интересов, ценностей, личностных качеств, называется...

- а) социально-бытовой конфликт
- б) внутриличностный конфликт
- в) политический конфликт
- г) межличностный конфликт

6. Определите, какая из смысловых характеристик соответствует понятию межгрупповой конфликт:

- а) конфликт, возникающий между людьми из-за несовместимости их взглядов.
- б) столкновение противоположно направленных целей, позиций, мнений, взглядов партнеров по общению,
- в) противоречия, возникающие между ожиданиями отдельной личности и сложившимися в группе нормами общения
- г) столкновение противоположно направленных интересов различных групп

7. Конфликт между «хочу» и «хочу» называют:

- а) ролевым,
- б) нравственным,
- в) мотивационным,
- г) конфликтом неадекватной самооценки

8. Трудности при выполнении определенной социальной роли вызывают...

- а) ролевой конфликт
- б) ролевое напряжение
- в) неадекватное поведение личности
- г) все варианты верны

10. Человек, который вступает в контакт с обеими противоборствующими сторонами, способствует сближению позиций, называется:

- а) конфликтоген
- б) соучастник
- в) арбитр
- г) посредник

11. Совместная выработка решения, удовлетворяющего интересы всех сторон, определяется понятием - это:

- а) компромисс
- б) сотрудничество
- в) избегание
- г) соперничество
- д) приспособление

12. Из предложенных характеристик выберите те, которые по смыслу соответствуют: а) сотрудничеству; б) компромиссу; в) избеганию; г) соперничеству; д) приспособлению.

1. Открытая борьба за свои интересы.
2. Поиск решения, удовлетворяющий интересы двух сторон.
3. Стремление выйти из конфликта, не решая его.
4. Урегулирование разногласий через взаимные уступки.
5. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами.

13. Стиль взаимодействия в конфликте, при котором отстаиваются только собственные интересы без учета интересов другой стороны, называется...

- а) сотрудничество
- б) приспособление
- в) соперничество
- г) уклонение
- д) компромисс

2.1.3. Онлайн-тесты для текущего контроля

Выполнение тестов обязательно. Наличие положительных оценок по данным тестам является допуском к дифференцированному зачету.

1. Общение как процесс
<https://onlinetestpad.com/xrklibjp2cdsk>
2. Интерактивная, перцептивная, коммуникативная стороны общения
<https://onlinetestpad.com/3j4q2daedt2by>
3. Индивидуальные особенности личности
<https://onlinetestpad.com/zjoz3fr3tene6>

2.1.4. Варианты домашней контрольной работы

Выполнение домашней контрольной работы обязательно. Работа сдается на проверку преподавателю. Наличие положительной оценки является допуском к дифференцированному зачету.

Вариант 1.

1. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения).
2. Причины возникновения конфликтов и управление конфликтами в организации.
3. Какая позиция (Рд – Рб, В – В, В – Рб, Рб – Рб) преподавателя по отношению к студентам является, на ваш взгляд, наиболее конструктивной? Обоснуйте свой ответ.
4. Нарисуйте свой герб, в котором нашло бы отражение: ваше имя, символ, личная сила, сильная черта характера, темперамент, внешняя сила (что или кто поддерживает извне), ваш «подвиг» (ситуации, в которых вы были «на высоте»), ваша мечта, дополнительный символ или украшение герба.

Вариант 2.

1. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения).
2. Вербальная коммуникация. Коммуникативные барьеры и пути их преодоления.
3. В ответ на критику со стороны подчиненного, прозвучавшую на служебном совещании, начальник начал придирается к нему по мелочам и усилил контроль за его служебной деятельностью. В чем причина конфликта? Определите конфликтную ситуацию.
4. Разделите листок на две части (трудно—легко). Вспомните и запишите в левой колонке - что вам трудно (какие именно трудности вы испытываете) в ситуации, когда вы объясняете что-то другому человеку. Вспомните и запишите в правой колонке - что вам легко (в чем это проявляется) в ситуации, когда вы обучаете, объясняете, разъясняете что-то другому человеку. Попробуйте обсудить это с людьми, которые вас знают. Насколько они согласны с тем, что вы отметили в списке?

Вариант 3.

1. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения).
2. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
3. Вспомните случай из Вашей жизни, когда первое впечатление о человеке оказалось для вас ошибочным. Что способствовало созданию неправильного восприятия? Какие ошибки вы допустили?
4. Проанализируйте свои социальные роли (сын, дочь, мать, гражданин, студент и т.д.), права и обязанности, которые с ними связаны, реализуемые ожидания свои и окружающих. Для наглядности заполните таблицу.

Анализ социальных ролей

| РОЛЬ | ПРАВА | ОБЯЗАННОСТИ | МОИ ОЖИДАНИЯ | ОЖИДАНИЯ ОКРУЖАЮЩИХ |
|---------|----------------------|----------------|-----------------|------------------------|
| Студент | Получать образование | Хорошо учиться | ... | ... |

Если у вас нет противоречий в содержании выполняемой социальной роли, то вы живете в гармонии с собой и окружающими людьми. Если же противоречия есть, то об этом следует задуматься.

Вариант 4.

1. Классификация общения. Виды, функции общения. Структура и средства общения.
2. Социальные роли: понятие, виды. Ролевой конфликт.
3. Опишите конфликт между педагогом и студентом, участником или свидетелем которого Вы были. В каких Я-состояниях (по Э. Берну) находились конфликтующие? Каким образом можно было предотвратить конфликт? Какая стратегия влияния была наиболее эффективной при разрешении данной ситуации?
4. Составление резюме – психологического автопортрета личности: необходимо описать свои качества, темперамент, умения, способности, характеризующие вас как собеседника.

Вариант 5.

1. Формы делового общения и их характеристики.
2. Позиции взаимодействия в русле трансактного анализа.
3. Имидж личности бухгалтера. Подберите информацию по данному вопросу и результат представьте в виде схемы, таблицы, рисунка, эссе, творческой работы – на выбор.
4. Какие профессиональные моральные нормы нарушены в следующих примерах:
 - а) «Что же вы, дедушка, дожили до старости, а считать не научились?!» — сказала кассир сберегательного банка клиенту;
 - б) «Я не желаю слушать ваши возражения. Мне нет дела до того, что Вы не умеете заполнять платежки. Это Ваши проблемы.»

Вариант 6.

1. Конфликт: его сущность и основные характеристики.
2. Сенсорные каналы восприятия информации.
3. Вас с коллегой отправляют в командировку в другой город. Добираться предстоит на поезде, т.е. 3-4 часа вы должны будете общаться. Какие приёмы согласно правил делового этикета стоит использовать при совместной поездке в транспорте?
4. Вы входите в кабинет руководителя, он здоровается и произносит фразу: «Чем могу быть Вам полезен?» Однако при этом, выслушав ваши проблемы, не поднимает голову от стола, продолжает заниматься своими делами. Как характеризуется поведение руководителя? Как вы в этом случае поступите?

Вариант 7.

1. Понятие: этика и мораль. Категории этики. Нормы морали.
2. Индивидуальные особенности личности.
3. Вам нужно побеседовать по телефону с представителем другой компании по поводу совместной работы ваших организаций. Какие правила общения по телефону диктует деловой этикет в данной ситуации?
4. Приведите пример конфликта. Опишите составляющие его структуры, причины, наиболее подходящие способы решения.

Вариант 8.

1. Психические процессы.
2. Невербальное общение.

3. Определите правила беседы, продолжив фразу. Если к вам обращаются, то вы должны ... Если с вами разговаривают, то вы должны ... Если другой человек не слышит заданного вами вопроса, то вы должны ... Если участники беседы значительно старше вас, то вы должны ... Если вы не можете сказать ничего уместного, то ...

4. Одна сотрудница высказывает другой претензии по поводу многочисленных и часто повторяющихся ошибок в работе. Вторая сотрудница принимает высказываемые претензии за оскорбление. Между ними возник конфликт. В чем причина конфликта?

Вариант 9.

1. Приемы эффективного слушания.

2. Механизмы и стратегии взаимодействия.

3. Выпускник экономического факультета проводит свою первую ревизию, в ходе которой обнаруживаются крупные злоупотребления. Должностная инструкция ревизора предписывает требование суда над обнаруженными нарушителями. Однако выпускник, имея натуру чувствительную и жалостливую, не может решиться на подобные действия. Проанализируйте ситуацию.

4. Разработайте свод этических норм вашей будущей профессии.

Вариант 10.

1. Механизмы межличностной перцепции.

2. Темперамент. Краткая характеристика.

3. Адвокат, попадая в престижную компанию, где может продвинуться по карьерной лестнице и достичь высот, о которых мечтал, узнаёт, что обязан подделывать документы и совершать прочие махинации, защищая преступников, иначе ему грозит увольнение. И как быть, если он с детства мечтал стать адвокатом, чтобы бороться за справедливость? Да и вырос достаточно честным и искренним человеком?

4. Дайте характеристику данной ситуации.



3. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ

Критерии оценки теста

- Оценка «отлично» - 92-100 % выполненных заданий.
Оценка «хорошо» - 75 -91% выполненных заданий.
Оценка «удовлетворительно» - 50 - 74% выполненных заданий.
Оценка «неудовлетворительно» - менее 50% выполненных заданий.

Критерии оценки домашней контрольной работы

- Оценка «отлично» - студент полностью выполнил задание контрольной работы, дал полные и детальные ответы на вопросы, продемонстрировал отличные знания учебного материала при ответах на вопросы практического характера и сформулировал по ним развернутые и самостоятельные выводы. Работа оформлена в соответствии с требованиями, предъявляемым к домашним контрольным работам. Материал изложен грамотно, логически последовательно. Контрольная работа выполнена в срок.
- Оценка «хорошо» - студент выполнил все задания, дал достаточно исчерпывающие ответы на теоретические вопросы, при ответах на вопросы практического характера показал хорошие знания по пройденному материалу, но не сумел обосновать предложенные решения задач. Имеются недочеты в оформлении контрольной работы и общие несущественные замечания, не влияющие на ее качество. Материал изложен грамотно, логически последовательно. Допустимы отдельные погрешности стиля. Работа выполнена в срок.
- Оценка «удовлетворительно» - студент выполнил все задания, но в ответах на поставленные вопросы имеются существенные неточности и недочеты, студент не умеет верно применить полученные знания, ответы не аргументированы. Используются неактуальные или ненадежные источники информации. Объем работы не в полной мере соответствует нормам, в оформлении работы имеются нарушения. Материал изложен логически недостаточно последовательно. Работа выполнена в срок.
- Оценка «неудовлетворительно» - студент не полностью выполнил/не выполнил задание, показал недостаточный уровень знаний, не смог объяснить предложенные решения по вопросам практического характера. Работа не отвечает требованиям, предъявляемым к домашним контрольным работам. Материал изложен логически непоследовательно. Текст работы оформлен некачественно, с ошибками. Работы выполнены в срок/ с нарушением сроков.

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная учебная литература:

- ОЛ.1. Лавриненко, В. Н. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. - Москва: Издательство Юрайт, 2019. - Текст: электронный//ЭБС Юрайт [сайт]. -<https://urait.ru/bcode/433663> (дата обращения 30.08.2022)
- ОЛ.02. Психология общения: учебник для студ.учреждений сред.проф. образования / А.П.Панфилова. – М.: Издательский центр «Академия», 2020.

Дополнительная учебная литература:

- ДЛ.1. Мандель, Б.Р. Психология общения: история и проблематика / Б.Р. Мандель. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494799> (дата обращения 30.08.2022)
- ДЛ.2. Бороздина, Г. В. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. -Текст: электронный// ЭБС Юрайт [сайт]. - <https://urait.ru/bcode/450947> (дата обращения 30.08.2022)
- ДЛ.3. Коноваленко, М. Ю. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. - Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - <https://urait.ru/bcode/450979> (дата обращения 30.08.2022)
- ДЛ.4. Леонов, Н. И. Психология общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. - Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - <https://urait.ru/bcode/455694> (дата обращения 30.08.2022)
- ДЛ.5. Корягина, Н. А. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. - Москва: Издательство Юрайт, 2020. - Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - <https://urait.ru/bcode/450805> (дата обращения 30.08.2022)
- ДЛ.6. Тимохин В.В. Психология делового общения. Учебник и практикум для академического бакалавриата. Юрайт, 2016.
- ДЛ.7. Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: учебник / Г.М. Шеламова.- М.: Академия, 2016.

Информационные ресурсы Интернет:

- ИР.1. <http://ps-psiholog.ru/obshhenie-v-internete/aktivnyie-polzovateli-interneta-kto-oni.html>.
- ИР.2. <http://psbatishev.narod.ru/library/19938.htm>.
- ИР.3. <http://www.inwent.ru/psikhologiya/190-psikhologiya-delovogo-obshcheniya>.
- ИР.4. <https://psyera.ru/4322/obshchenie>.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ» (МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)

**Ивантеевский филиал
Московского политехнического университета**

УТВЕРЖДАЮ

И.о. директора филиала

_____ Н.А. Барышникова

01 сентября 2022 г.

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для промежуточной аттестации по учебному предмету

ОГСЭ.05. ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

для специальности среднего профессионального образования

38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Комплект контрольно-оценочных средств для промежуточной аттестации по учебной дисциплине ОГСЭ.05 Психология общения разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) (утв. Приказом Минобрнауки России от 05.02.2018 № 69, зарегистрирован в Минюсте России 26.02.2018 рег. № 50137 (ред. от 17.12.2020); Положения об организации промежуточной аттестации обучающихся Ивантеевского филиала Московского политехнического университета.

Организация-разработчик: Ивантеевский филиал Московского политехнического университета

Разработчик: Г.Ю.Савельева, преподаватель Ивантеевского филиала Московского политехнического университета

ОДОБРЕН

цикловой комиссией Общеобразовательных, общих гуманитарных и естественно-научных дисциплин

Протокол № 1 от 31.08.2022

Председатель цикловой комиссии

_____ Г.Ю.Савельева

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|---|
| 1. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств | 4 |
| 2. Комплект контрольно-оценочных средств | 5 |
| 3. Критерии оценки знаний | 8 |
| 4. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины | 9 |

1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1. Область применения комплекта контрольно-оценочных средств

Комплект оценочных средств предназначен для оценки результатов освоения дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения:

умения:

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- 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;
- роли и ролевые ожидания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;
- этические принципы общения.

2. КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Дифференцированный зачет проводится в конце курса обучения учебной дисциплине ОГСЭ.05 Психология общения в виде теста и устного опроса. Выполненный на удовлетворительную оценку тест является допуском к устному опросу.

2.1 Перечень вопросов по учебной дисциплине ОГСЭ. 05 Психология общения к дифференцированному зачету

1. Общение как предмет научного знания.
2. Функции и уровни общения.
3. Многоплановый характер общения.
4. Коммуникативная сторона общения.
5. Понятие обратной связи.
6. Вербальные средства общения.
7. Невербальное общение.
8. Барьеры коммуникации и пути их преодоления.
9. Приемы эффективного слушания.
10. Перцептивная сторона общения.
11. Механизмы межличностной перцепции.
12. Факторы, влияющие на восприятие. Ошибки восприятия.
13. Сенсорные каналы восприятия информации.
14. Интерактивная сторона общения.
15. Взаимное влияние людей в процессе общения.
16. Механизмы и стратегии взаимодействия.
17. Виды групп.
18. Трансактный анализ Э.Берна.
19. Влияние самооценки на процесс взаимодействия.
20. Виды общения.
21. Межличностное общение.
22. Модели и стили общения.
23. Понятие социальной роли.
24. Виды социальных ролей.
25. Ролевой конфликт.
26. Техники психологического воздействия людей.
27. Деловое общение. Понятие, структура, виды.
28. Формы реализации делового разговора.
29. Публичная речь.
30. Индивидуальные особенности личности.
31. Структура психических явлений.
32. Психические процессы. Краткая характеристика одного процесса.
33. Темперамент. Краткая характеристика.
34. Характер. Краткая характеристика.
35. Конфликтное общение, источники конфликтов, причины конфликтов.
36. Классификация конфликтов.
37. Модели поведения личности в конфликте.

38. Стратегии поведения в конфликте.
 39. Деструктивное общение (агрессия): понятие, формы, способы снятия.
 40. Тревожность: краткая характеристика.
 41. Этика в деловом общении.

2.2. Типовые вопросы теста дифференцированного зачета по учебной дисциплине ОГСЭ. 05 Психология общения

Решение тестового задания происходит путем выбора правильных ответов из предлагаемого меню. Число вариантов ответов в разных заданиях варьируется от двух до шести. В тесте представлены следующие разновидности вопросов: в вопросе имеется только один правильный вариант ответа, в вопросе полный ответ может включать в себя одновременно несколько вариантов (задание считается выполненным только при указании всех вариантов ответа), вопросы на соответствие и с текстовым ответом.

ТИПОВЫЕ ВОПРОСЫ ТЕСТА

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

- а) общение б) восприятие в) взаимодействие г) идентификация

2. Процесс, который называется общением:

- а) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации
 б) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга
 в) авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям

3. Какой стороны общения не существует?

- а) перцептивной б) позитивной в) интерактивной

4. Результат какого конфликта будет положительным?

- а) конструктивн б) деструктивного

5. Определите пропущенное слово, вставив верное:

Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением.

- а) личностным б) деловым в) ролевым+

6. Определите ведущий тип восприятия, если человек хорошо распознает оттенки интонаций и тембр голоса собеседника, а в речи использует много слуховых метафор: «перестань скрипеть»; «я услышал твою проблему», «не выношу таких громких мелодий». К внешности, обстановке в доме, виду и вкусу еды достаточно равнодушен, но зато красивый голос может тронуть его до самого сердца. А бубнящий звук включенного телевизора за стеной может довести до белого каления.

- а) аудиальный б) визуальный в) кинестетический

7. Выберите форму, при которой осуществляется деловое общение:

- а) переговоры б) оперативка в) брифинг
 г) совещания д) видеоконференция е) беседа

8. Соотнесите типы темперамента со следующими характеристиками:

1. Постоянен в своем непостоянстве. Все впечатления действуют на него легко и быстро. Отсюда происходит его легкомыслие. Или вовсе никогда ничего не читает, или все читает запоём. Только тем и занимается, что любит.
 2. Раздражителен. Глубоко убежден, что «зимой «черт знает, как холодно», а летом «черт знает, как жарко».
 3. Склонен к ипохондрии. С прискорбием и со слезами в голосе уведомляет своих близких, что валерьяновые капли ему уже не помогают»
 4. Вечно серьезен. Непременный член всевозможных комиссий, заседаний и экстренных совещаний, на которых ничего не понимает и дремлет без зазрения совести. Самый удобный для женитьбы человек, покладист. На службе – счастлив.
- а) холерик б) флегматик в) сангвиник г) меланхолик

9. Установите соответствие между дистанцией общения и зоной коммуникативного контакта:

| <i>Дистанция</i> | <i>Зона коммуникативного контакта</i> |
|-------------------|---------------------------------------|
| а) более 4 метров | 1) личная зона |
| б) 0 - 0.5 м | 2) социальная зона |
| в) 0.5 – 1.2 м | 3) общественная или публичная зона |
| г) 1.2 – 4 м | 4) интимная зона |

10. Соотнесите зоны дистанции в человеческих контактах и их расстояние: ...

11. Дополните положение. Рефлексивное (активное) слушание включает в себя: ...

12. Дополните положение. Существуют несколько основных типов конфликта: ...

13. Дайте определение понятию «нерефлексивное слушание»: ...

14. Дайте определение понятию «коммуникация»: ...

15. Верно или неверно утверждение: «Интимная дистанция- 45 см. Ближе могут подходить друг к другу только близкие люди».

16. Верно или неверно утверждение: «Начало и конец любого выступления запоминается особенно хорошо».

17. Верно или неверно утверждение: «Подпираание ладонью щеки - демонстрация внимания».

3. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ

Критерии оценки устного ответа

Оценка «отлично»

Студент при ответе демонстрирует глубокие знания по изученной теме, знание современной и научной литературы, свободно оперирует терминологией и учебным материалом, не опираясь на конспект. Ответ студента развёрнутый, лаконичный, грамотный, подтверждается фактами, примерами. Без затруднений даёт ответы на дополнительные вопросы.

Оценка «хорошо»

Студент при ответе демонстрирует твёрдые знания по изученной теме, знание основной литературы и наиболее значимых литературных источников, оперирует терминологией и учебным материалом, редко обращается к тексту конспекта. Ответ на поставленный вопрос излагает систематизированно и последовательно, уверенно, но выводы носят не достаточно аргументированный и доказательный характер, соблюдает нормы литературного языка. Отвечает на дополнительные вопросы.

Оценка «удовлетворительно»

Студент при ответе демонстрирует поверхностные знания по изученной теме, оперирует терминологией и учебным материалом только на основе текста конспекта. Ответ студента неразвёрнутый, не подтверждается фактами, примерами, наблюдается нарушение в последовательности изложения, отсутствуют выводы, допускаются нарушения норм литературного языка. Испытывает затруднения при ответе на дополнительные вопросы. Положительная оценка может быть поставлена при условии понимания студентом сущности основных категорий по рассматриваемому и дополнительным вопросам.

Оценка «неудовлетворительно»

Материал излагается студентом непоследовательно, даже при опоре на текст конспекта, наблюдаются серьёзные пробелы в знаниях изученной темы, незнание основных литературных источников, серьёзные нарушения норм литературного языка. Не может ответить на дополнительные вопросы.

Критерии оценки теста

менее 50% выполненных заданий- «неудовлетворительно»

50 - 74% выполненных заданий- «удовлетворительно»

75 -91% выполненных заданий- «хорошо»

92-100 % выполненных заданий - «отлично»

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная учебная литература:

ОЛ.1. Лавриненко, В. Н. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова ; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. - Москва : Издательство Юрайт, 2019. - Текст: электронный//ЭБС Юрайт [сайт]. -<https://urait.ru/bcode/433663> (дата обращения 30.08.2022)

ОЛ.02. Психология общения: учебник для студ.учреждений сред.проф. образования / А.П.Панфилова. – М.: Издательский центр «Академия», 2020.

Дополнительная учебная литература:

ДЛ.1. Мандель, Б.Р. Психология общения: история и проблематика / Б.Р. Мандель. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494799> (дата обращения 30.08.2022)

ДЛ.2. Бороздина, Г. В. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. -Текст: электронный// ЭБС Юрайт [сайт]. - <https://urait.ru/bcode/450947> (дата обращения 30.08.2022)

ДЛ.3. Коноваленко, М. Ю. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. - Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - <https://urait.ru/bcode/450979> (дата обращения 30.08.2022)

ДЛ.4. Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. - Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - <https://urait.ru/bcode/455694> (дата обращения 30.08.2022)

ДЛ.5. Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. - Москва: Издательство Юрайт, 2020. - Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - <https://urait.ru/bcode/450805> (дата обращения 30.08.2022)

ДЛ.6. Тимохин В.В. Психология делового общения. Учебник и практикум для академического бакалавриата. Юрайт, 2016.

ДЛ.7. Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: учебник / Г.М. Шеламова.-М.: Академия, 2016.

Информационные ресурсы Интернет:

ИР.1. <http://ps-psiolog.ru/obshhenie-v-internete/aktivnyie-polzovateli-interneta-kto-oni.html>.

ИР.2. <http://psbatishev.narod.ru/library/19938.htm>.

ИР.3. <http://www.inwent.ru/psikhologiya/190-psikhologiya-delovogo-obshcheniya>.

ИР.4. <https://psyera.ru/4322/obshchenie>.