

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
общей и социальной психологии

 Гайдар К.М.
подпись

29.05.2023

**ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

СГЦ.07 Психология общения

Код и наименование дисциплины в соответствии с Учебным планом

31.02.04. Медицинская оптика

Код и наименование специальности

технический

Профиль подготовки (технический, естественнонаучный, социально-
экономический, гуманитарный)

Оптик-оптометрист

Квалификация выпускника

очная

Форма обучения

Учебный год: 2023-2024

Семестр(ы): 2

Рекомендована: научно-методическим советом факультета философии и психологии, протокол от 31.05.2023, № 1400-05

Составитель программы: Евстратова Мария Сергеевна, преподаватель кафедры общей и социальной психологии факультета философии и психологии

2023 г.

ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

СГЦ.07 Психология общения

Фонд оценочных средств разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности **31.02.04 МЕДИЦИНСКАЯ ОПТИКА**, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации 21 июля 2022 г. N 588 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 31.02.04 МЕДИЦИНСКАЯ ОПТИКА" и в соответствии с рабочей программой общепрофессиональной учебной дисциплины СГЦ.07.Психология общения.

ФОС включает контрольные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации в форме выполнения заданий на практических занятиях, докладов, билетов.

ФОС разработаны на основании положений:

1. П ВГУ 0.0.30 – 2015 Положение об ученом совете факультета /института/ филиала ВГУ

2. П ВГУ 2.2.04 – 2016 Положение о формировании фонда оценочных средств для аттестации обучающихся по образовательным программам среднего профессионального образования Воронежского государственного университета

3. П ВГУ 2.2.01 – 2015 Положение о порядке организации и осуществления образовательной деятельности, текущей, промежуточной и итоговой аттестации по основным профессиональным образовательным программам среднего профессионального образования в Воронежском государственном университете

1. Цели и задачи общеобразовательной учебной дисциплины – требования к результатам освоения:

В результате освоения дисциплины СГЦ.07 Психология общения обучающийся должен уметь:

- использовать основные научные положения в области психологии общения и взаимодействия между людьми;
- уметь использовать знания о психологических закономерностях формирования представлений о человеке;
- анализировать перспективы практического приложения достижений психологии общения.

В результате освоения дисциплины СГЦ.07 Психология общения обучающийся должен знать:

- основные теоретические положения и концепции отечественной и зарубежной психологии общения, методы и приемы эффективной коммуникации.

2. Условия аттестации: аттестация проводится в форме зачета по завершению освоения учебного материала.

Время аттестации:

подготовка 10 мин.;
выполнение 1 час 30 мин.;
оформление и сдача 20 мин.;
всего 2 часа 00 мин.

3. Программа оценивания:

Текущая аттестация	Контролируемые модули, разделы (темы) дисциплины и их наименование	Наименование оценочного средства
№1	Тема 1. Введение в учебную дисциплину. Назначение учебной дисциплины «Психология общения». Основные понятия. Роль общения в профессиональной деятельности.	Практическое занятие № 1. Виды и функции. Структура общения. Общение в системе общественных и межличностных отношений.
№2	Тема 6. Роль и ролевые ожидания в общении. Виды и характеристики социальных ролей.	Практическое занятие № 2. Понятие социальной роли и ролевых ожиданий.
№3	Тема 7. Понятие конфликта, его виды. Способы управления и разрешения конфликтов. Понятие конфликта, его виды. Стадии протекания конфликта. Причины возникновения. Конструктивные и деструктивные способы управления конфликтами. Переговоры.	Практическое занятие № 3. Формирование навыков ведения переговоров.
Промежуточная аттестация в форме <i>зачета</i>		Комплект КИМ

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

**Примеры заданий для практических занятий к разделам дисциплины
"Психология общения"**

**Комплект заданий для практического занятия № 1
Вариант №1**

- 1. Что понимают под процессом установления и развития контактов среди людей –**
- 2. 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
- 3. 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
 4. вербальные и невербальные
- 4. Качества, которые не способствуют овладению ораторским искусством:**
 1. аккуратность
 2. обширные интересы
 3. вежливость
 4. отсутствие ассертивности
- 5. 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
- 6. 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

7. Слушатель оценивает у оратора следующее:

1. Как вы держитесь на трибуне?
2. Как вы говорите?
3. Как вы одеты?
4. Все ответы правильные

8. К невербальным средствам коммуникации не относят:

1. нерефлексивное слушание
2. взгляд
3. тактильный контакт
4. рефлексивное слушание

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

1. интимная
2. личная
3. социальная
4. публичная

10. Самая удобная позиция для торгового агента во время презентации товара – это:

1. позиция сотрудничества
2. угловая позиция
3. позиция соперничества
4. независимая позиция

11. К основным требованиям к речи как вербальному средству общения не относят:

1. говорить в среднем темпе
2. говорить разборчиво
3. сначала думать, а потом говорить
4. высказываться коротко

12. Речь часто слабая и тихая, иногда снижающаяся до шепота характерна для:

1. сангвиника
2. холерика
3. флегматика
4. меланхолика

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

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

14. Мимика обеспечивает окружающих информацией об:

1. интеллектуальных способностях личности
2. эмоциональном состоянии индивида
3. волевых возможностях личности
4. нет правильного ответа

15. Жесты открытости:

1. пиджак расстегнут
2. ладони рук прижаты к груди
3. развёрнутые на встречу собеседнику руки с ладонями вверх
4. все ответы правильные

16. К жестам оценки не относят:

1. жесты с очками
2. пощипывание переносицы
3. потирание глаз
4. подбородок опирается на ладонь

17. Суженный или прищуренный взгляд – это:

1. обнаруживает чувство превосходства
2. либо сконцентрированное пристальное наблюдение, либо коварность и хитрость
3. скепсис, недоверие
4. признак инертности, равнодушия

18. Покачивание, приподнимание на носки:

1. потребность в самоутверждении
2. характерно для сильного, уравновешенного человека
3. подготовка к активному движению, действию, агрессивная установка
4. нет правильного ответа

19. 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

20. Состояния человеческого Я:

1. детское Я
2. родительское Я
3. взрослое Я
4. все ответы правильные

21. Дайте определения механизмам познания другого человека в процессе общения. Приведите примеры.

22. Ниже приведены утверждения. Оцените их с точки зрения правильности и неправильности.

1. В большинстве случаев человек выбирает свою социальную роль добровольно.
2. Мы склонны чаще объяснять поведение другого человека внешними причинами, а не внутренними.
3. Авторитетная личность менее подвержена предрассудкам, чем прочие люди.
4. Достижение человеком власти чаще всего зависит от обстоятельств или даже от случая, а не от его внутренних качеств.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ (САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА)

оценка	критерий
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Правильное выполнение менее 50% заданий
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Правильное выполнение 50-60% заданий
ХОРОШО	Правильное выполнение 70-80% заданий
ОТЛИЧНО	Правильное выполнение 90% заданий

Комплект заданий для практического занятия № 1 Вариант №2

1. 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

2. К основным принципам, на которых строится деловой разговор, не относят:

1. искусное использование методов внушения и убеждения
2. создание атмосферы взаимного доверия
3. умение заинтересовать собеседника
4. умение навязать свою точку зрения собеседнику

3. Вербальные коммуникации – это:

1. язык телодвижений и параметры речи
2. устные

4. Качества, которые не способствуют овладению ораторским искусством:

1. твёрдая память
2. эмоциональность
3. интроверсия
4. гибкий ум

5. Как произносить речи, не подчиняющие аудиторию:

1. поднявшись на трибуну, сразу начинайте
2. оратором может быть человек любого темперамента
3. пользуйтесь средствами невербальных коммуникаций
4. приводите во время выступления много интересных примеров

6. Как избавиться от агрессивности во время разговора?

1. сдерживайтесь в меру
2. если устали, извинитесь
3. задавайте вопросы

4. не спешите возражать

7. Что не относят к правилам эффективного слушания?

1. перестаньте говорить

2. будьте терпеливы

3. задавайте вопросы

4. планируйте беседу

8. Движения тела человека и визуальный контакт – это:

1. жест

2. походка

3. мимика

4. все ответы правильные

4. движения тела человека и визуальный контакт

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

1. интимная

2. социальная

3. личная

4. публичная

10. В условиях скученности людей не рекомендуется:

1. разговаривать даже со знакомыми

2. проявлять эмоции

3. в упор смотреть на других

4. все ответы правильные

11. В процессе общения ближе старается подойти к собеседнику:

1. экстраверт

2. лицо с более высоким должностным статусом

3. невысокий мужчина

4. высокая женщина

12. Речь спокойная, равномерная с остановками, без резко выраженных эмоций и мимики характерна для:

1. сангвиника

2. холерика

3. флегматика

4. меланхолика

13. Речь громкая и отчётливая, часто сопровождаемая жестами и выразительной мимикой характерна для:

1. сангвиника

2. холерика

3. флегматика

4. меланхолика

14. Речь, состоящая из длинных фраз:

1. показывает эрудицию говорящего

2. плохо воспринимается по смыслу

3. свидетельствует о гибкости ума

4. свидетельствует о неуверенности говорящего

15. 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

16. К жестам ожидания не относят:

1. почёсывание руки
2. опора на стол с широко расставленными руками
3. подтирание ладоней
4. руки на спину, одна рука сильно сжимает запястье

17. К жестам подозрительности и скрытности не относят:

1. рука прикрывает рот
2. прикосновение к носу
3. пощипывание переносицы
4. почёсывание шеи и оттягивание воротника

17. Взгляд сверху вниз (при откинутой голове) – это:

1. чувство превосходства, высокомерие
2. признак инертности, равнодушия, скуки
3. скепсис, недоверие
4. нет правильного ответа

18. Почерк тела нагляднее всего проявляется в:

1. мимике
2. походке
3. жестах
4. позе

19. Дайте определения трем взаимосвязанным сторонам общения.

20. Назовите три фактора, которые влияют на ошибочное первое впечатление о человеке, поясните и приведите примеры формирования неадекватного первого впечатления. Приведите примеры.

21. Какими из перечисленных правил вы стали бы руководствоваться в общении и почему?

1. Для того чтобы люди захотели с вами общаться, вы сами должны этого хотеть, и собеседники должны это видеть.
2. Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами.
3. Указывайте на ошибки других прямо, а не косвенно.
4. В разговоре надо стремиться как можно искреннее внушать собеседнику сознание его значительности.

22. Дайте определения функций общения.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ (САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА)

оценка	критерий
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Правильное выполнение менее 50% заданий
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Правильное выполнение 50-60% заданий
ХОРОШО	Правильное выполнение 70-80% заданий
ОТЛИЧНО	Правильное выполнение 90% заданий

Комплект заданий для практического занятия № 2

Расставьте в правильной последовательности основные этапы деловых переговоров.

1. Согласование тематики переговоров.
2. Начало переговоров.
3. Обсуждение точек зрения сторон.
4. Соглашение.

Ниже приведены утверждения. Оцените их с точки зрения правильности и неправильности.

1. В большинстве случаев человек выбирает свою социальную роль добровольно.
2. Мы склонны чаще объяснять поведение другого человека внешними причинами, а не внутренними.
3. Авторитетная личность менее подвержена предрассудкам, чем прочие люди.
4. Достижение человеком власти чаще всего зависит от обстоятельств или даже от случая, а не от его внутренних качеств.

Какими из перечисленных правил вы стали бы руководствоваться в общении и почему?

- а. Для того чтобы люди захотели с вами общаться, вы сами должны этого хотеть, и собеседники должны это видеть.
- б. Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами.
- в. Указывайте на ошибки других прямо, а не косвенно.
- г. В разговоре надо стремиться, как можно искреннее внушать собеседнику сознание его значительности.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ (САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА)

оценка	критерий
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Правильное выполнение менее 50% заданий
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Правильное выполнение 50-60% заданий
ХОРОШО	Правильное выполнение 70-80% заданий

ОТЛИЧНО	Правильное выполнение 90% заданий
----------------	-----------------------------------

**Комплект заданий для практического занятия № 3
Вариант №1**

В книге Е.Е. Сапоговой, в разделе «Психология общения» решите задачи 193, 194, 195, 197 (письменно), нужно писать подробно и приводить примеры там, где это необходимо. Просьба использовать учебники и свои конспекты.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ (САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА)

оценка	критерий
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Правильное выполнение менее 50% заданий
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Правильное выполнение 50-60% заданий
ХОРОШО	Правильное выполнение 70-80% заданий
ОТЛИЧНО	Правильное выполнение 90% заданий

**Комплект заданий для практического занятия № 3
Вариант №2**

В учебнике Панфиловой прочитать главу «Сенсорные каналы, их диагностика и использование в общении» (стр.62), выполнить тест «Ведущая репрезентативная система» (стр. 74).

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ (САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА)

оценка	критерий
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Правильное выполнение менее 50% заданий
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Правильное выполнение 50-60% заданий
ХОРОШО	Правильное выполнение 70-80% заданий
ОТЛИЧНО	Правильное выполнение 90% заданий

**Перечень вопросов к промежуточной аттестации – зачету
по дисциплине «Психология общения» (ссо):**

1. Предмет, цели, задачи психологии общения.
2. Виды и структура общения. Функции общения (инструментальные, психологические, социально-психологические, социальные).

3. Роль общения в профессиональной деятельности.
4. Истоки возникновения психологии общения.
5. Психологическая культура общения.
6. Методы психологии общения.
7. Универсальность потребности в общении. Потребность в контакте как проявление базовой потребности в существовании.
8. Потребность в общении как обслуживающая другие потребности и как самостоятельная (потребность собственно в общении).
9. Теории межличностных потребностей В. Шутца, Г. Олпорта, Г. Меррея.
10. Понятие коммуникативных барьеров, их виды (с примерами), рекомендации по преодолению.
11. Эффективность общения (коммуникативная культура, понятие авторитета, его виды, конформизм, негативизм, принципы эффективного общения).
12. Особенности психологического климата во время переговоров.
13. Выслушивание как психологический прием (понятие эффективного слушания, виды слушания).
14. Формирование переговорного процесса.
15. Национальные стили ведения переговоров.
16. Кинесические особенности невербального общения (жесты, позы, мимика).
17. Проксемические особенности невербального общения (пространственные и временные характеристики).
18. Визуальный контакт.
19. Психологические и паралингвистические особенности невербального общения.
20. Понятие конфликта и его структура.
21. Невербальное проявление конфликта.
22. Стратегия разрешения конфликтов.
23. Позиции взаимодействия в русле транзактного анализа (виды транзакций, примеры).
24. Взаимодействие как организация совместной деятельности.
25. Деловая беседа: понятие, этапы проведения.
26. Формы постановки вопросов и методы аргументации.

27. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений.

28. Коммуникативная цепь и ее элементы.

29. Рабочая группа: социально-психологические особенности.

30. Профессиональная зрелость рабочей группы.

31. Типы взаимоотношений в системе руководитель – подчиненный (стили руководства).

32. Морально-психологический климат коллектива.

33. Классификация психодиагностических средств в психологии общения.

34. Правила построения публичного выступления.

35. Межличностное взаимодействие. Каузальная атрибуция.

36. Этика делового общения. Принципы этики делового общения между коллегами.

37. Этика делового общения. Принципы этики делового общения с клиентами.

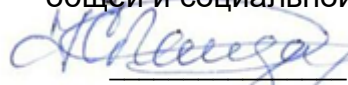
38. Принципы этики делового общения «снизу-вверх» (между подчиненным и руководителем).

39. Принципы этики делового общения «сверху-вниз» (между подчиненным и руководителем).

40. Профессиональный этический кодекс: структура, содержание.

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
общей и социальной психологии



Гайдар К.М.

подпись

___. ___. 20__

Направление подготовки **Медицинская оптика**

Дисциплина **«СГЦ.07. Психология общения»**

Форма обучения **очная**

Вид контроля: зачет

Вид аттестации **промежуточная**

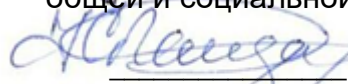
Контрольно-измерительный материал №1

1. Предмет, цели, задачи психологии общения
2. Правила построения публичного выступления.

Преподаватель _____ М.С. Евстратова

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
общей и социальной психологии



Гайдар К.М.

подпись

___. ___. 20__

Направление подготовки **Медицинская оптика**

Дисциплина **«СГЦ.07 Психология общения»**

Форма обучения **очная**

Вид контроля: зачет

Вид аттестации **промежуточная**

Контрольно-измерительный материал №2

1. Деловая беседа: понятие, этапы проведения.
2. Национальные стили ведения переговоров.

Преподаватель _____ М. С. Евстратова