


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

29.05.2024

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

ОГСЭ.06 Психология общения

Код и наименование дисциплины в соответствии с Учебным планом

05.02.01 Картография

Код и наименование специальности

естественнонаучный

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

Техник-картограф

Квалификация выпускника

очная

Форма обучения

Учебный год: **2025-2026**

Семестр(ы): **4**

Рекомендована: Научно-методическим советом факультета философии и психологии

(Наименование рекомендующей структуры)

протокол № 1400-05 от 31.05.2024

Составители ФОС: Есманская Наталья Евгеньевна, кандидат психологических наук, доцент, Кудрявцева Анастасия Алексеевна

(ФИО, должность, ученая степень и (или) ученое звание)

2024 г.

ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ **ОГСЭ.06 Психология общения**

Фонд оценочных средств разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 05.02.01 «Картография», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 13 июля 2021 г. N 449 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 05.02.01 «Картография» и в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины ОГСЭ.06 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 профессионального модуля обучающийся должен **иметь**

практический опыт:

по установлению психологического контакта с людьми, а также выстраивания эффективных способов коммуникации с коллегами.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

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

В результате освоения дисциплины 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 с оценкой по завершению освоения учебного материала.

Время аттестации:

подготовка 20 мин.;
выполнение 3 часа 25 мин.;
оформление и сдача 15 мин.;
всего 4 часа 00 мин.

Результатом освоения программы учебной дисциплины является овладение обучающимся профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код компетенции	Содержательная часть компетенции
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

3. Программа оценивания контролируемой компетенции:

Текущая аттестация	Контролируемые модули, разделы (темы) дисциплины и их наименование	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
№1	Тема 1. Введение в учебную дисциплину. Назначение учебной дисциплины «Психология общения». Основные понятия. Роль общения в профессиональной деятельности.	ОК 02, ОК 04	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.	ОК 03, ОК 04	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.	ОК 01, ОК 04	Практическое занятие № 3. Формирование навыков ведения переговоров.
Промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой		Комплект КИМ	
Промежуточная аттестация		Комплект КИМ №1	

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. 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, благодушные 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

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

Составители:

Есманская Н.Е.,
преподаватель кафедры общей и социальной
психологии

_____ **подпись**

**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
4. общение происходит на основе симпатии

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
2. устные
3. параметры речи
4. мимика

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 спиной, 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. 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.

20. 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

Составители:

Есманская Н.Е.,
преподаватель кафедры общей и социальной
психологии

_____ **подпись**

Комплект заданий для практического занятия № 2
Вариант №1

**Развитие психологической проницательности средствами
художественной литературы**

1. Общее понятие и структура психологической проницательности

Психологическая проницательность является профессионально значимым качеством прежде всего в таких видах межличностных отношений как «человек-человек» и «человек-коллектив». Особую роль психологическая проницательность призвана играть в деятельности практического психолога: благодаря именно психологической проницательности психолог-профессионал может не только познавать внутренний мир людей, но и производить неизгладимое впечатление и оказывать на сильное влияние.

Психологическая проницательность – это наблюдательность, умение анализировать свои наблюдения и предвидеть некоторые события.

Высочайший уровень психологической проницательности демонстрируют великие писатели-психологи О. Бальзак, Ф. М. Достоевский, Л. Н. Толстой и другие.

Свою яркую способность проникать во внутренний мир человека охарактеризовал О. Бальзак в рассказе «Фачино Кане»: «Моя наблюдательность приобрела остроту инстинкта: не пренебрегая телесным обликом, она разгадывала душу – вернее сказать, она так метко схватывала внешность человека, что тотчас проникала и в его внутренний мир; она позволяла мне жить жизнью того, на кого была обращена, ибо наделяла меня способностью отождествлять с ним себя самого... Слушая этих людей, я приобщался к их жизни; я ощущал их лохмотья на своей спине; я сам шагал в их рваных башмаках; их желания, их потребности – все передавалось моей душе, или, вернее, я проникал душою в их души».

2. Психология восприятия человека человеком.

Особое место в аспекте рассматриваемой нами проблемы занимали исследования А. А. Бодалева: «Восприятие и понимание человека человеком», «Формирование понятия о другом человеке как о личности», «Личность и общение».

Трудно переоценить в структуре психологической проницательности и такой компонент как **воображение**, без которого немислима и **эмпатия**. Роль воображения в восприятии и понимании другого человека точно определил Б. М. Теплов: «Чтобы веселиться чужим весельем и сочувствовать чужому горю, нужно уметь с помощью воображения перенестись в положение другого человека, мысленно стать на его место».

Особенно наглядно значительная роль воображения в структуре психологической проницательности проявляется в его дорисовывающей функции: читатель не только воссоздает авторские образы, но и сам создает свои, отсутствующие в тексте образы. На этой особенности читательского

воображения базируется «творческое понимание людей» (М. М. Пришвин) и в сознании читателя происходит «оживление» литературных персонажей.

Значительную роль в структуре психологической проницательности А. А. Бодалев отводил **интуиции** (мышление без доказательств), наблюдательности и обобщенному опыту общения с разными людьми.

Наблюдательность является психическим свойством, базирующим на ощущении и восприятии. Благодаря своей наблюдательности человек различает признаки и объекты, имеющие незначительные отличия, замечает различия в сходном, видит их при быстром движении и изменившемся ракурсе, имеет возможность сократить до минимума время восприятия признака, объекта, процесса.

Наблюдательность предполагает хорошо развитый зрительный анализатор, высокую абсолютную и относительную чувствительность. Здесь уместно вспомнить слова замечательного наблюдателя К. Г. Паустовского, который считал развитие чувствительности зрительного анализатора важнейшим условием наблюдательности. Он писал:

«Хороший глаз – дело наживное. Поработайте, не ленитесь, над зрением. Держите его, как говорится, в струне. Попробуйте месяц или два смотреть на все с мыслью, что вам это надо обязательно написать красками. В трамвае, в автобусе, всюду смотрите на людей именно так. И через два-три дня вы убедитесь, что до этого вы не видели на лицах и с той доли того, что заметили теперь. А через два месяца вы научитесь видеть, и вам уже не надо будет понуждать себя к этому». Паустовский К. Г. Золотая роза.

Задание. Самостоятельно отберите примеры литературных персонажей, которым присуща психологическая проницательность и охарактеризуйте это их качество. Желательно выбирать для примера литературных персонажей из тех произведений, которые вы недавно прочитали и которые вызвали у вас интерес. (Это могут быть произведения современных зарубежных и российских писателей). Хрестоматийные выборы нежелательны. Отрывки должны быть небольшие (1 страница).

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

Составители:

Есманская Н.Е.,
преподаватель кафедры общей и социальной

подпись

**Комплект заданий для практического занятия № 2
Вариант №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

Составители:

Есманская Н.Е.,
преподаватель кафедры общей и социальной

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

Составители:

Есманская Н.Е.,
преподаватель кафедры общей и социальной
психологии

подпись

Комплект заданий для практического занятия № 3 Вариант №2

В учебнике Панфиловой прочитайте 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

Составители:

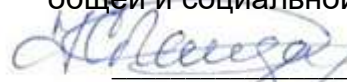
Есманская Н.Е.,
преподаватель кафедры общей и социальной
психологии

_____ подпись

Комплект КИМ для зачета

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
общей и социальной психологии


_____ Гайдар К.М.
подпись

_____.____.20__

Направление подготовки **05.02.01 Картография**
Дисциплина **«Психология общения»**
Форма обучения **очная**
Вид контроля: зачет с оценкой
Вид аттестации **промежуточная**

Контрольно-измерительный материал №1

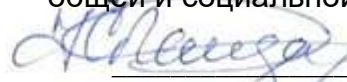
1. Предмет психологии общения. Основная проблематика психологии общения.
2. Формы и функции общения.

Преподаватель _____ Н.Е. Есманская

Комплект КИМ для зачета

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
общей и социальной психологии


_____ Гайдар К.М.
подпись

_____.____.20__

Направление подготовки **05.02.01 Картография**
Дисциплина **«Психология общения»**
Форма обучения **очная**
Вид контроля: зачет с оценкой
Вид аттестации **промежуточная**

Контрольно-измерительный материал №2

1. Психология лжи.
2. Национальные особенности общения.

Преподаватель _____ Н.Е. Есманская