



**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
КИЗИЛЮРТОВСКИЙ МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ**

Российская Федерация
Республика Дагестан,
368118, г. Кизилюрт,
ул. Вишневого, 170.

Тел.: +7(989) 476-00-15

E- mail: omar.g4san@yandex.ru

ОДОБРЕНО
на педагогическом совете № 1
от « 29 » августа 2024г.

УТВЕРЖДЕНО
директор ПО АНО «КМК» г.Кизилюрт
О.М.Гасанов
Приказ № 240
от « 29 » августа 2024г.



**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
(фонд оценочных средств)**

**для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной
аттестации обучающихся по учебной дисциплине**

ОП.08 «Психология общения»

по специальности 44.02.02 «Преподавание в
начальных классах» по программе базовой
подготовки

на базе основного общего образования;
форма обучения – очная/заочная

Квалификация выпускника – учитель начальных классов

г.Кизилюрт



**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
КИЗИЛЮРТОВСКИЙ МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ**

Российская Федерация
Республика Дагестан,
368118, г. Кизилюрт,
ул. Вишневого, 170.

Тел.: +7(989) 476-00-15

Е- mail: omar.g4san@yandex.ru

ОДОБРЕНО
на педагогическом совете № 1
от «29» августа 2024г.

УТВЕРЖДЕНО
директор ПОАНО «КМК» г.Кизилюрт
О.М.Гасанов _____
Приказ №2 -О
от «29» августа 2024г.

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
(фонд оценочных средств)**

**для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной
аттестации обучающихся по учебной дисциплине**

ОП.08 «Психология общения»

по специальности 44.02.02 «Преподавание в
начальных классах» по программе базовой
подготовки
на базе основного общего образования;
форма обучения – очная/заочная
Квалификация выпускника – учитель начальных классов

г.Кизилюрт

СОДЕРЖАНИЕ

1	Оценочные материалы.....	3
1.1	Вопросы для самоконтроля.....	3
1.2	Тесты для самоконтроля.....	5
1.3	Задания для контрольных работ.....	8
1.4	Примерные темы рефератов.....	8
1.5	Примерная тематика индивидуальных проектов.....	11
1.6	Примерные вопросы для подготовки к экзамену.....	12

1 Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

1.1 Вопросы для самоконтроля

Критерии оценивания

Оценка «отлично» ставится в том случае, если обучающийся глубоко и прочно усвоил весь программный материал, исчерпывающе, грамотно и логически стройно его излагает, не затрудняется с ответом при видоизменении задания, правильно обосновывает принятые решения, умеет самостоятельно обобщать и излагать материал, не допуская ошибок.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, может правильно применять теоретические положения и владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся усвоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, нарушает последовательность в изложении программного материала и испытывает затруднения в выполнении практических заданий.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся не знает отдельных разделов программного материала, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Вопросы для устного опроса

1. Общение как коммуникативная деятельность. Интерактивный, коммуникативный и перцептивный аспект общения.
2. Интерактивная функция общения. Организация совместной деятельности. Позиции общения.
3. Коммуникативные роли. Ситуации взаимодействия: социальные, целевые, психологические.
4. Стратегии взаимодействия: избегание, соперничество, приспособление, компромисс, сотрудничество.
5. Внутригрупповые и межгрупповые дискуссии.
6. Транзактный анализ.
7. Перцептивная функция общения. Контакт, приемы его установления.
8. Тренировка и правила сообщения обратной связи. Обратная связь (негативная и позитивная) как способ контроля контакта в разговоре. Проблемы нахождения взаимопонимания.
9. Роль эмпатии и рефлексии в деловом общении. Развитие сензитивности как условие конструктивного взаимодействия.
10. Виды деловых контактов: деловой разговор, беседа, деловое совещание, деловая встреча, собрание.
11. Коммуникативные роли субъектов общения. Уровни правового, нравственного общения, манипулирования, «рефлексивной игры».
12. Публичное выступление. Специфические особенности речи. Информационная, убеждающая, побуждающая речь. Механизмы и практические приемы завоевания внимания аудитории.
13. Деловая полемика: спор, дебаты, дискуссии, прения. Позиции участников

полемики и

правила их поведения. Уловки, сомнительные приемы «хитрые» аргументы для реализации коммуникативных намерений участников полемики. Техника продуктивной аргументации.

14. Консультирование и телефонная коммуникация в работе с клиентами.
15. Коммуникативные барьеры: логический, стилистический, лингвистический, фонетический.
16. Психологические барьеры: барьер первого впечатления, установки, отрицательных эмоций.
17. Слушание и проблемы понимания информации. Физические барьеры в коммуникации.
18. Вербальное и невербальное общение.
19. Зоны и дистанции. Статус, интимная зона и безопасность. Личная, общественная, открытая зоны.
20. Имидж специалиста и секреты успешной коммуникации.
21. Презентации. Подготовка к презентации и психологические приемы ее проведения.
22. Успех делового общения.

Тесты для самоконтроля

1. **Тенденция к сохранению однажды созданного представления о другом человеке составляет суть**

эффекта:

- a) ореола
- b) последовательности
- c) инерционности
- d) стереотипизации

Правильный ответ «с».

2. **Основные качества манипулятора...**

- a) недоверие к себе и другим
- b) лживость
- c) примитивность чувств
- d) **все ответы верны**

Правильный ответ «d».

3. **Комплексное вербальное и невербальное воздействие на эмоции, суждения, самосознание человека при многих психических и психосоматических заболеваниях – это реализация ... функции общения.**

- a) прагматической
- b) управленческой
- c) **терапевтической**

Правильный ответ «с».

4. **Особенность невербального общения:**

- a) его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания
- b) отсутствие возможности подделать эти импульсы
- c) **все ответы верны**
- d) его проявлениям доверяют больше, чем вербальному каналу общения

Правильный ответ «с».

5. **Когда регламентированы и содержание, и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ...общение.**

- a) светское
- b) **ролевое**
- c) деловое
- d) примитивное

Правильный ответ «b».

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

- a) деловое
- b) **манипулятивное**
- c) светское
- d) формально-ролевое

Правильный ответ «b».

7. **Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это ...**

- a) **аттракция**
- b) аффилиация
- c) гипноз

Правильный ответ «a».

8. **При восприятии людьми друг друга значение имеет определенный порядок поступления информации о человеке для формирования представления о нем.**

Это эффект ...

- a) края
- b) **первичности**
- c) ореола
- d) бумеранга

Правильный ответ «b».

9. **Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности – это ...**

- a) самоактуализация
- b) **стереотипизация**
- c) идентификация
- d) обобщение

Правильный ответ «b».

10. **Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект ...**

- a) незавершенного действия
- b) бумеранга
- c) новизны
- d) **ореола**

Правильный ответ «d».

11. **Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы (возрастной, половой, профессиональной) без достаточного осознания различий между ними – это ...**

- a) стереотипизация
- b) абстракция
- c) проецирование

Правильный ответ «а».

12. **Манипулирующее воздействие проявляется в ...**

- a) использовании человека в корыстных целях
- b) демонстрации своей позиции
- c) покровительственном отношении к человеку

Правильный ответ «а».

13. **Постижение эмоциональных состояний другого человека, сопереживание при общении – это ...**

- a) эмпатия
- b) рефлексия
- c) экспрессивность

Правильный ответ «а».

14. **На формирование аттракции оказывают наибольшее влияние:**

- a) совместная деятельность
- b) **все ответы верны**
- c) «помогающее поведение»
- d) сходство характеристик общающихся
- e) сходство ситуации, в которой находятся партнеры

Правильный ответ «b».

15. **Перцептивная сторона общения включает в себя...**

- a) проявление тревожности
- b) демонстрацию креативного поведения
- c) **процесс формирования образа другого человека**

Правильный ответ «с».

16. **Человеческая речь характеризуется:**

- a) наличием сигналов, запускающих те или иные поведенческие реакции
- b) определенной логикой построения фраз
- c) возможностью передавать информацию опрошенных и будущих событиях
- d) **все ответы верны**

Правильный ответ «d».

17. **Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс ...**

- a) **идентификации**
- b) эмпатии
- c) рефлексии

Правильный ответ «а».

18. **Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это ... барьеры.**

- a) **смысловые**
- b) эмоциональные
- c) физические

Правильный ответ «а».

19. 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.

- a) личностным
- b) деловым
- c) ролевым

Правильный ответ «с».

20. Существенный признак внушения:

- a) некритическое восприятие информации
- b) недоверие
- c) критичность

Правильный ответ «а».

21. Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией – это ...

- a) психическое заражение
- b) конформность
- c) убеждение
- d) подражание

Правильный ответ «b».

22. Передача эмоционального состояния человеку или группе помимо собственно смыслового воздействия – это ...

- a) убеждение
- b) психическое заражение
- c) эмпатия

Правильный ответ «b».

23. Формы реализации делового общения

- a) оперативка
- b) переговоры
- c) брифинг
- d) совещания
- e) беседа
- f) видеоконференция

Правильный ответ «b,d,e».

24. Преодоление всех без исключения барьеров общения – это соблюдение следующих условий:

- a) понимание целей партнера
- b) все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения
- c) понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения
- d) знание индивидуальных особенностей партнера

Правильный ответ «b».

25. Французская пословица гласит, что умение сказать человеку то, что он сам о себе думает – это ...

- a) комплимент
- b) лесть
- c) критика

Правильный ответ «b».

26. Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это ... общение.

- a) примитивное
- b) закрытое

- c) ролевое
 - d) открытое
- Правильный ответ «d».**

27. **Основные механизмы познания другого человека:**

- a) эмпатия
- b) **все ответы верны**
- c) рефлексия
- d) идентификация

Правильный ответ «b».

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

- a) транзакция
- b) ролевые ожидания
- c) **социальная роль**
- d) психологический контакт

Правильный ответ «с».

29. **Неправильное отношение в процессе общения друг к другу относится к барьерам общения:**

- a) физическим
- b) социально-психологическим
- c) **неправильной установки сознания**
- d) организационно-психологическим.

Правильный ответ «с».

30. **В том, что, усмотрев в человеке какое-то главное (по нашему мнению) качество, мы склонны видеть у другого человека и другие свойства, гармонирующие с этим качеством, состоит эффект:**

- a) первичности
- b) ореола
- c) Пигмалиона
- d) **социальной фасилитации**

Правильный ответ «b».

Критерии оценивания

Оценка 5 (отлично) выставляется в случае, если студент ответил на более 85% вопросов, тем самым показав продвинутый уровень овладения формируемыми компетенциями.

Оценка 4 (хорошо) выставляется в случае, если студент ответил на более 75% вопросов, тем самым продемонстрировав базовый уровень овладения формируемыми компетенциями.

Оценка 3 (удовлетворительно) выставляется в случае, если студент ответил на более 50% вопросов, тем самым продемонстрировав удовлетворительный уровень овладения формируемыми компетенциями.

Оценка 2 (неудовлетворительно) выставляется в случае, если студент ответил менее

чем на 50% вопросов, тем самым продемонстрировав неудовлетворительный уровень овладения формируемыми компетенциями.

Задание 1

Подготовка сообщений по темам: «Использование метода наблюдения за детьми младшего школьного возраста», «Использование метода беседы в начальной школе», «Особенности анализа продуктов деятельности», «Особенности тестирования» (на выбор).

Рекомендуемый план сообщения:

1. Определение метода
2. Возможности применения метода.
3. Специфика использования метода с детьми младшего школьного возраста.

Литературу для подготовки сообщения студенты подбирают самостоятельно. Возможно использование источников из списка основной и дополнительной литературы по учебной дисциплине, интернет-источников.

Задание 2

Осуществлять поиск, анализ и отбор психологической информации в соответствии с поставленной целью;

Роль ощущений, восприятия, внимания, памяти, мышления, воображения, речи в познавательной деятельности человека;

Содержание заданий.

Студентам необходимо, используя различные источники информации, разработать Комплекс упражнений, направленных на развитие ощущений и восприятия младших школьников (10-12 игр и упражнений).

План описания игры:

1. Название, автор (если указан).
2. Цель.
3. Необходимое оборудование (если требуется).
4. Инструкция, правила.
5. Ход выполнения.
6. Рекомендации по организации, использованию игры (возраст и количество участников и др.)
7. Литературный источник.

Критериями оценивания являются четкое соблюдение плана описания игр, грамотность формулирования целей, соответствие содержания игр целям и тематике работы, соблюдение требований к количеству игр и упражнений

Задание 3

Подготовить сообщение по темам:
«Индивидуальные особенности памяти», «Рациональные приемы

запоминания» (на выбор)

При подготовке сообщения студенты могут пользоваться различными достоверными источниками литературы.

Оценка:

«5»: решение трех заданий;

«4»: неточное или неполное решение одного задания с условием решения трех заданий;

«3»: неточное решение одного задания и четкое решение второго задания.

Темы для подготовки докладов

1. Деловое общение и управление им.
2. Общение как социально-психологическая категория.
3. Коммуникативная культура в деловом общении.
4. Духовное отчуждение и обеспечение безопасности духовной сферы современного российского общества.
5. Жизненные ориентиры современной молодежи в сфере общения.
6. Новый тип личности посткризисного периода и проблемы общения.
7. Виды делового общения.
8. Управление деловым общением.
9. Отношения сотрудничества и конфликта в представлениях российских работников.
10. Как наладить общение с людьми, которые умнее тебя.
11. Имя человека и его характер.
12. Особенности русского национального характера.
13. Реформы в России и проблемы общения молодого поколения и работодателей.
14. Культура речи в деловом общении.
15. Содержание закона конгруэнтности и его роль в деловом общении.
16. Этика использования средств выразительности деловой речи.
17. Культура дискуссии.
18. Особенности речевого поведения.
19. Культура устной и письменной речи делового человека в современной России.
20. О культуре нашей речи.
21. Вербальные конфликтогены в практике современного российского общества.
22. Основы невербального общения.
23. Кинесические особенности невербального общения.
24. Проксемические особенности невербального общения.
25. Интерпретация невербальной информации в деловом общении.
26. Этические нормы телефонного разговора.
27. Культура делового письма.
28. Основные тенденции развития Российской деловой культуры.
29. Манипуляции в общении.
30. Характеристика манипуляций в общении.
31. Молодежь как объект манипуляций. Возможности самоорганизации молодежи.
32. Правила нейтрализации манипуляций.
33. Приемы, стимулирующие общение и создание доверительных отношений.
34. Правила подготовки публичного выступления.
35. Правила подготовки и проведения деловой беседы.
36. Правила проведения собеседования.
37. Правила подготовки и проведения служебных совещаний.
38. Правила проведения переговоров с деловыми партнерами.
39. Правила конструктивной критики.
40. Типология конфликтных личностей и способы общения с ними.
41. Этикет и имидж делового человека.
42. Психологические аспекты формирования имиджа в современной России.
43. Деловая репутация работника и её формирование в условиях современного российского общества.

44. Этикет приветствий и представлений.
45. Внешний облик делового человека.
46. Особенности внешнего облика деловой женщины.
47. Женщина и карьера. Цена успеха.
48. Бизнес-леди России или как преуспеть среди мужчин.
49. Поведение в общественных местах.
50. Современные взгляды на место этикета в деловом общении.
51. Этикет деловых приемов.
52. Особенности делового общения с иностранными партнерами.
53. Технология и этика ведения переговоров.
54. Характерные ошибки российских предпринимателей во взаимоотношениях с зарубежными партнерами.
55. Искусство комплимента.
56. Правила вручения подарков.

Вид итоговой аттестации – дифференцированный зачет.

Подготовка к ответу на теоретический вопрос:

- 1) Комплексное определение понятия «общение».
- 2) Структура общения людей.
- 3) Коммуникация как обмен информацией.
- 4) Коммуникативные действия.
- 5) Функции коммуникативного процесса.
- 6) Коммуникативные барьеры.
- 7) Интеракция как обмен действиями.
- 8) Условия эффективности интеракции.
- 9) Типы взаимодействия людей.
- 10) Перцепция как восприятие и понимание партнёра по общению.
- 11) Механизмы познания человеком окружающего мира.
- 12) Социальная перцепция.
- 13) Классификация видов общения.
- 14) Понимание информационного сообщения с точки зрения сходства/различия представлений людей.
- 15) Классификационный критерий «по содержанию общения».
- 16) Классификационный критерий «по результатам общения».
- 17) Классификационный критерий «по средствам общения».
- 18) Непосредственное общение. Опосредованное общение.
- 19) Пантомимика.
- 20) Примитивное общение. Формально-ролевое общение. «Контакт масок».
- 21) Деловое общение. Кодекс делового общения.
- 22) Межличностное общение. Духовное межличностное общение.
- 23) Манипулятивное общение.
- 24) Светское общение. Кодекс светского общения.
- 25) Тактика и техника общения.
- 26) Уровни общения. Функции общения.
- 27) Типовая процедура общения. Фазы процедуры общения по Леонтьеву А.А.
- 28) Средства общения.
- 29) Речевая коммуникация. Речевое общение.

- 30) Речевой акт. Речевое поведение.
- 31) Структура коммуникативного взаимодействия.
- 32) Контекст общения в качестве ситуации взаимодействия.
- 33) Код в речевой коммуникации. Каналы передачи информации. Декодирование сообщения.
- 34) Обратная связь в общении.
- 35) Значение и интонация как смысловые элементы общения.
- 36) Эмпатическое слушание и другие приёмы общения.
- 37) Психологические структурные компоненты акта речевой коммуникации.
- 38) Коммуникативная интенция.
- 39) Замысел сообщения как содержательный элемент общения.
- 40) Ближайшая и отдалённая цели речевого общения.
- 41) Поведение в общественных местах.
- 42) Современные взгляды на место этикета в деловом общении.
- 43) Этикет деловых приемов.
- 44) Особенности делового общения с иностранными партнерами.
- 45) Технология и этика ведения переговоров.
- 46) Характерные ошибки российских предпринимателей во взаимоотношениях с зарубежными партнерами.
- 47) Искусство комплимента.
- 48) Правила вручения подарков.
- 49) Виды делового общения.
- 50) Управление деловым общением.

