МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Казанский государственный аграрный университет»
(ФГБОУ ВО Казанский ГАУ)

Факультет среднего профессионального образования
Кафедра философии и права

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе, доцент
_____ А.В. Дмитриев
«21» мая 2026 г

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

(приложение к рабочей программе дисциплины)
ОГСЭ.03 Психология общения

по специальности среднего профессионального образования

35.02.05 Агрономия

Форма обучения
очная

Казань – 2026

Составитель:
доцент, к.филол.н. Габдулхакова Ильсеяр Масхутовна
Должность, ученая степень, ученое звание Ф.И.О.

Оценочные средства обсуждены и одобрены на заседании кафедры философии и права «27» апреля 2026 года (протокол № 8)

Заведующий кафедрой:
к.ф.н., доцент Нежметдинова Фарида Тансыковна
Должность, ученая степень, ученое звание Ф.И.О.

Рассмотрена и одобрена на заседании методической комиссии института экономики «11» мая 2026 года (протокол № 10)

Председатель методической комиссии:
к.э.н., доцент Авхадиев Фаяз Нурисламович
Должность, ученая степень, ученое звание Ф.И.О.

Согласовано:
Декан Лукманов Руслан Рушанович
Ф.И.О.

Протокол Педагогического совета ФСПО №8 от «05» мая 2026 года

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ГОС по специальности 35.02.05 Агрономия по дисциплине «Психология общения» обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения

Код и содержание компетенции (в соответствии с ФГОС)	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	**Знания:** содержание актуальной нормативно-правовой документации; современную научную и профессиональную терминологию; возможные траектории профессионального развития и самообразования **Умения:** определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	**Знания:** психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности **Умения:** взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	**Знания:** особенности устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста; **Умения:** Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Таблица 2.1 – Показатели и критерии определения уровня сформированности компетенций (интегрированная оценка уровня сформированности индикаторов достижения компетенций)

Код и содержание компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценка уровня сформированности			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие,предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	**Знания:** содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования, основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты	Пробелы в знаниях содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования, основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные	Знание основного содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования, основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации;	Полное знание содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования, основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные	Отличное знание содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования, основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты

		банковские продукты , принципиальные ошибки при ответе на вопросы и в решении задачи	кредитные банковские продукты в минимальном объеме, погрешности непринципиального характера в ответе на вопросы и в решении задачи	банковские продукты, наличие малозначительных ошибок в решении задачи, или недостаточно полное раскрытие содержания вопроса	
	Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования, выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную	Частично освоенное умение определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования, выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования, выявлять	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы в умении определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования, выявлять достоинства и	Умение в совершенстве определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования, выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного

	привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования	презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования	достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования	недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования	дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	**Знания:** психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности	Пробелы в знаниях основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности	Знание основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности, погрешности непринципиального характера в ответе на вопросы и в решении задачи	Полное знание основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности, наличие малозначительных ошибок в решении задачи, или недостаточно полное раскрытие содержания вопроса	Отличное знание основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности
	Умения: организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	Частично освоенное умение организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	В целом успешное, но не систематически умение организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы в умении организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	Умение в совершенстве применять умение обществоведческие методы для решения экономических задач (моделировать экономический процесс с его дальнейшим исследованием с помощью обществоведческих методов из соответствующего раздела обществознания)

ОК-05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	**Знания**: особенности устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	Уровень знаний особенностей устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста; ниже минимальных требований, имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний особенностей устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста; допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний особенностей устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста в объеме, соответствующем программе подготовки, допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний особенностей устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста; в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок
	Умения: Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного	Продемонстрированы основные уменияосуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста, решены типовые задачи с негрубыми	Продемонстрированы все основные умения осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста,решены все основные задачи с негрубыми ошибками,	Продемонстрированы все основные умения осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста,решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами,

		контекста; имели место грубые ошибки	ошибками, выполнены все задания, но не в полном объеме	выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	выполнены все задания в полном объеме

Описание шкалы оценивания

1. Оценка «неудовлетворительно» ставится студенту, не овладевшему ни одним из элементов компетенции, т.е. обнаружившему существенные пробелы в знании основного программного материала по дисциплине, допустившему принципиальные ошибки при применении теоретических знаний, которые не позволяют ему продолжить обучение или приступить к практической деятельности без дополнительной подготовки по данной дисциплине.

2. Оценка «удовлетворительно» ставится студенту, овладевшему элементами компетенции «знать», т.е. проявившему знания основного программного материала по дисциплине в объеме, необходимом для последующего обучения и предстоящей практической деятельности, знакомому с основной рекомендованной литературой, допустившему неточности в ответе на экзамене, но в основном обладающему необходимыми знаниями для их устранения при корректировке со стороны экзаменатора.

3. Оценка «хорошо» ставится студенту, овладевшему элементами компетенции «знать» и «уметь», проявившему полное знание программного материала по дисциплине, освоившему основную рекомендованную литературу, обнаружившему стабильный характер знаний и умений и способному к их самостоятельному применению и обновлению в ходе последующего обучения и практической деятельности.

4. Оценка «отлично» ставится студенту, овладевшему элементами компетенции «знать», «уметь» и «владеть», проявившему всесторонние и глубокие знания программного материала по дисциплине, освоившему основную и дополнительную литературу, обнаружившему творческие способности в понимании, изложении и практическом использовании усвоенных знаний.

5. Оценка «зачтено» соответствует критериям оценок от «отлично» до «удовлетворительно».

6. Оценка «не зачтено» соответствует критерию оценки «неудовлетворительно

3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

3.1 – Типовые контрольные задания

ОК 3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие	
Задания закрытого типа	1. Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т.д.) а) психологический контакт б) социальная роль в) трансакция г) ролевые ожидания 2. Основные качества манипулятора а) примитивность чувств б) все ответы верны в) недоверие к себе и другим г) лживость 3. Комплексное вербальное и невербальное воздействие на эмоции, суждения, самосознание человека при многих психических и психосоматических заболеваниях – это реализация … функции общения. а) управленческой б) прагматической в) терапевтической 4. Особенность невербального общения: а) его проявлениям доверяют больше, чем вербальному каналу общения б) все ответы верны в) его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания г) отсутствие возможности подделать эти импульсы 5. Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это … общение. а) деловое б) светское в) ролевое г) примитивное 6. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это … общение. а) формально-ролевое б) светское в) манипулятивное г) деловое 7. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это … а) аттракция

	б) аффилиация в) гипноз 8. При восприятии людьми друг друга значение имеет определенный порядок поступления информации о человеке для формирования представления о нем. Так, по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация. Это эффект … а) ореола б) края в) бумеранга г) первичности 9. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект … а) незавершенного действия б) бумеранга в) новизны г) ореола 10. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы (возрастной, половой, профессиональной) без достаточного осознания различий между ними – это … а) абстракция б) проецирование в) стереотипизация г) эмпатия 11. Манипулирующее воздействие проявляется в … а) использовании человека в корыстных целях б) демонстрации своей позиции в) в покровительственном отношении к человеку г) в демонстрации своей слабости 12. Постижение эмоциональных состояний другого человека, сопереживание при общении – это … а) эмпатия б) рефлексия в) экспрессивность г) агрессия 13. На формирование аттракции оказывают наибольшее влияние: а) «помогающее поведение» б) сходство характеристик общающихся в) совместная деятельность г) сходство ситуации, в которой находятся партнеры д) все ответы верны 14. Перцептивная сторона общения включает в себя … а) проявление тревожности б) процесс формирования образа другого человека в) демонстрацию креативного поведения г) все ответы верны 15. Человеческая речь характеризуется: а) возможностью передавать информацию о прошлых и будущих событиях

	б) все ответы верны в) определенной логикой построения фраз г) наличием сигналов, запускающих те или иные поведенческие реакции 16. Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это … барьеры. а) смысловые б) эмоциональные в) физические г) технические 17. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс … а) эмпатии б) идентификации в) рефлексии г) синестезии 18. 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) деловым б) личностным в) ролевым г) неформальным 19. Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией – это … а) конформность б) подражание в) психическое заражение г) убеждение 20. Передача эмоционального состояния человеку или группе помимо собственно смыслового воздействия – это … а) убеждение б) психическое заражение в) эмпатия г) симпатия 21. Преодоление всех без исключения барьеров общения – это соблюдение следующих условий: а) понимание целей партнера б) знание индивидуальных особенностей партнера в) понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения г) все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения 22. Французская пословица гласит, что умение сказать человеку то, что он сам о себе думает – это … а) лесть б) критика в) комплимент 23. Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это … общение. а) примитивное б) открытое

	в) ролевое г) закрытое
Задания открытого типа	24. На вербальном уровне коммуникации в качестве средства передачи информации используется ... 25. Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это …-ое общение. 26. ... - наука, изучающая внешние проявления человека (мимика, пантомимика, жесты, взгляд). 27. ...-ая сторона общения включает в себя: процесс восприятия, оценки и понимания другого человека. 28. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект … 29. ... форма познания другого человека, основанная на возникновении к нему положительных чувств. 30. Наука, изучающая расположение людей в пространстве при общении – это ...
ОК 4 Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами	
Задания закрытого типа	1. Наблюдение за собственными внутренними психическими процессами называется… а) интроспекцией б) экспериментом в) опросом г) архивным методом 2. Закономерности этапов психического развития и формирования личности от рождения до смерти изучает… а) социальная психология б) политическая психология в) инженерная психология г) возрастная психология 3. Предметом психологии является… а) человек б) личность в) психика г) общество 4. Гуманистическая психология получила свое развитие в работах… а) З. Фрейда, А. Адлера б) К. Роджера, А. Маслоу в) Д. Уотсона. Ф. Скиннера г) И.П. Павлова. И.М. Сеченова 5. С позиции механистического подхода изучал человека… а) Р. Декарт б) Аристотель в) В. Вундт г) В.М. Бехтерев 6. Интеллектуальная стадия развития психики характерна для …

	а) приматов, дельфинов б) пресмыкающихся, птиц в) моллюсков г) рыб 7. Отражение внешнего мира и внутреннего состояния организма и регуляция на основе этого отражения собственного поведения является основной функцией… а) интеллекта б) бессознательного в) психики г) нервной системы 8. Термин «анализатор» введен… а) Д. Уотсоном б) И.П. Павловым в) И.М. Сеченовым г) В. Вундтом 9. Сообщают информацию из внешней среды… а) проприоцептивные ощущения б) интероцептивные ощущения в) органические ощущения г) экстерорецептивные ощущения 10. Физиологическая основа ощущений – это деятельность… а) анализаторов б) мышц в) кожных рецепторов г) спинного мозга 11. Общение, осуществляемое с помощью технических средств, информационных технологий (мессенджеров, электронной почты и др.), называется: а) непосредственным б) прямым в) опосредованным г) эффективным 12. Как называются препятствия, барьеры в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу? а) профессиональные барьеры б) эмоциональные барьеры в) физические барьеры г) смысловые барьеры 13. Какой вид общения Вы выберите при желании и умении выразить свою точку зрения и учесть позиции других? а) примитивное б) открытое в) ролевое г) закрытое 14. В чем реализуется коммуникативная функция переговорного процесса? а) она ориентирована на налаживание между двумя сторонами-партнерами новых связей и отношений б) реализуется в тех случаях, когда стороны не готовы на совместные действия, а заинтересованы только в обмене взглядами в) реализуется, когда необходимо убедить партнеров принять свою

	позицию или точку зрения 15. Выделите принцип, на котором НЕ может быть основано деловое общение: а) доброжелательность; б) тактичность; в) уважительность; г) эгоизм 16. Как называется осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией? а) конформность б) подражание в) психическое заражение г) убеждение 17. Успешное выполнение профессиональной деятельности зависит от уникального сочетания психологических черт и особенностей конкретной личности – это характеристика … . а) личности б) индивида в) индивидуальности г) индивидуума 18. Способствует(-ют) усилению коммуникативной позиции говорящего… а) открытые жесты, обращенные к собеседнику б) монотонная речь в) демонстрация враждебности г) единообразие жестов 19. Потребность – это … . а) материальный или идеальный предмет, который побуждает и направляет на себя деятельность, и ради которого они осуществляются б) состояние нужды организма (индивида, личности) в чем-то, необходимом для нормального существования в) потребность в познании окружающей среды и себя, в творчестве, эстетических наслаждениях и т.п. 20. В процессе деловых переговоров вы хотите выразить неодобрение, несогласие, отказ. Укажите, какую речевую формулу использовать не желательно. а) Мы оценили ваши усилия, но, к сожалению, не можем принять данное предложение. б) Я отказываюсь вести переговоры. в) Мы видим решение этой проблемы в несколько ином свете. г) Наша точка зрения несколько расходится с вашей. 21. Официально-деловую окраску имеет фразеологизм: а) возлагать ответственность; б) актуальность темы; в) воспрянуть духом; г) холодная война. 22. Как называются препятствия, барьеры в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу? а) профессиональные барьеры б) эмоциональные барьеры в) физические барьеры

	г) смысловые барьеры 23. Деловое общение – это сложный многоплановый процесс развития контактов между людьми в… а) служебной сфере б) сфере общения в) процессе взаимодействия г) личном плане
Задания открытого типа	24. Общение, участники которого выступают в официальных статусах и ориентированы на достижение конкретных целей и задач - это ... общение. 25. Свод правил поведения в деловых, служебных отношениях – это деловой … 26. Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это … барьеры. 27. Столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, явлений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия определяется как ... 28. Физиолог Ганс Селье в 1936 году ввел в научный оборот понятие ... 29. Столкновение противоположно направленных мотивов личности это ...-ый конфликт. 30. Деятельность, направленная на создание материальных и духовных ценностей – это ...-ая деятельность.
ОК-5 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	
Задания закрытого типа	1. Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т.д.) а) психологический контакт б) социальная роль в) трансакция г) ролевые ожидания 2. Основные качества манипулятора а) примитивность чувств б) все ответы верны в) недоверие к себе и другим г) лживость 3. Комплексное вербальное и невербальное воздействие на эмоции, суждения, самосознание человека при многих психических и психосоматических заболеваниях – это реализация … функции общения. а) управленческой б) прагматической в) терапевтической 4. Особенность невербального общения: а) его проявлениям доверяют больше, чем вербальному каналу общения б) все ответы верны в) его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания г) отсутствие возможности подделать эти импульсы 5. Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это … общение.

	а) деловое б) светское в) ролевое г) примитивное 6. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это … общение. а) формально-ролевое б) светское в) манипулятивное г) деловое 7. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это … а) аттракция б) аффилиация в) гипноз 8. При восприятии людьми друг друга значение имеет определенный порядок поступления информации о человеке для формирования представления о нем. Так, по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация. Это эффект … а) ореола б) края в) бумеранга г) первичности 9. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект … а) незавершенного действия б) бумеранга в) новизны г) ореола 10. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы (возрастной, половой, профессиональной) без достаточного осознания различий между ними – это … а) абстракция б) проецирование в) стереотипизация г) эмпатия 11. Манипулирующее воздействие проявляется в … а) использовании человека в корыстных целях б) демонстрации своей позиции в) в покровительственном отношении к человеку г) в демонстрации своей слабости 12. Постижение эмоциональных состояний другого человека, сопереживание при общении – это … а) эмпатия б) рефлексия в) экспрессивность г) агрессия 13. На формирование аттракции оказывают наибольшее влияние:

	а) «помогающее поведение» б) сходство характеристик общающихся в) совместная деятельность г) сходство ситуации, в которой находятся партнеры д) все ответы верны 14. Перцептивная сторона общения включает в себя … а) проявление тревожности б) процесс формирования образа другого человека в) демонстрацию креативного поведения г) все ответы верны 15. Человеческая речь характеризуется: а) возможностью передавать информацию о прошлых и будущих событиях б) все ответы верны в) определенной логикой построения фраз г) наличием сигналов, запускающих те или иные поведенческие реакции 16. Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это … барьеры. а) смысловые б) эмоциональные в) физические г) технические 17. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс … а) эмпатии б) идентификации в) рефлексии г) синестезии 18. 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) деловым б) личностным в) ролевым г) неформальным 19. Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией – это … а) конформность б) подражание в) психическое заражение г) убеждение 20. Передача эмоционального состояния человеку или группе помимо собственно смыслового воздействия – это … а) убеждение б) психическое заражение в) эмпатия г) симпатия 21. Преодоление всех без исключения барьеров общения – это соблюдение следующих условий:

	а) понимание целей партнера б) знание индивидуальных особенностей партнера в) понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения г) все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения 22. Французская пословица гласит, что умение сказать человеку то, что он сам о себе думает – это … а) лесть б) критика в) комплимент 23. Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это … общение. а) примитивное б) открытое в) ролевое г) закрытое
Задания открытого типа	24. На вербальном уровне коммуникации в качестве средства передачи информации используется ... 25. Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это …-ое общение. 26. ... - наука, изучающая внешние проявления человека (мимика, пантомимика, жесты, взгляд). 27. ...-ая сторона общения включает в себя: процесс восприятия, оценки и понимания другого человека. 28. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект … 29. ... форма познания другого человека, основанная на возникновении к нему положительных чувств. 30. Наука, изучающая расположение людей в пространстве при общении – это ...

3.2. Типовые вопросы

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие

1. Перечислите функции общения.
2. Назовите эффекты и факторы, влияющие на первое впечатление.
3. Перечислите модели коммуникации.
4. Назовите виды общения.
5. Дайте краткую характеристику императивного, диалогического и манипулятивного общения.
6. Объясните структуру общения (деятельностный и интегративный подходы).
7. В чём заключаются потребности и мотивы общения.
8. Объясните понятие социальной перцепции.
9. Перечислите механизмы понимания людьми друг друга и себя в ходе общения
10. Охарактеризуйте кратко коммуникативную сторону общения.
11. Объясните, как появляются слухи (как явление массовой коммуникации).
12. Назовите виды коммуникативных барьеров.
13. Перечислите вербальные средства общения.

14. Проведите краткий сравнительный анализ вербальных и невербальных средств.
15. Перечислите виды жестов по классификация П. Экмана.
16. Назовитеневербальные признаки обмана (А. Пиз, П. Экман, движения глаз)
17. Перечислите функции невербальных средств общения.
18. Назовите виды обратной связи.
19. Назовите виды активного слушания, дайте им краткую характеристику.
20. Перечислите техники рефлексивного слушания.

ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами

21. Дайте краткую характеристику интерактивной стороны общения.
22. Назовите виды и структуруконфликтов.
23. Назовите стратегии поведения в конфликте.
24. Дайте общую характеристику трансактного анализа Э. Берна.
25. Что из себя представляет структурный анализ личности (виды эго-состояний) по Э. Берну?
26. Назовите виды трансакций по Э. Берну.
27. Назовите формы структурирования времени.
28. Объясните формы психологического влияния.
29. Перечислите формы психологического воздействия.
30. В чём заключается роль общения в развитии психики и личности.
31. Перечислите виды манипулятивных типов личности.
32. Назовите причины манипуляции.
33. Дайте краткую сравнительную характеристику актуализатора и манипулятора.
34. Дайте краткую сравнительную характеристику Ты - и Я-высказываний.
35. Перечислите типы взаимодействия людей.
36. Назовите формы структурирования времени.
37. Дайте краткий анализ видов психологического воздействия.
38. Перечислите приемы убеждения собеседника.
39. Перечислите манипулятивные системы.
40. Перечислите трудности, возникающие при деловом общении.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

41. Назовите психологические основы механизма внушения.
42. Перечислите механизмы психологической защиты в деловом и неформальном общении.
43. Проведите краткий сравнительный анализ механизмов психологического воздействия в деловом общении : подражание, внушение.
44. Сравнительный анализ механизмов психологического воздействия в деловом общении:заражение, убеждение.
45. Дайте краткую характеристику Каузальной атрибуции личности.
46. Установки в восприятии человека человеком.
47. Перечислите типы взаимодействия поЭ. Берну: кооперация – конкуренция
48. В чем суть матрицы убеждающей коммуникации К. Ховланда.
49. Перечислите коммуникативные барьеры в общении.
50. Дайте краткую характеристику следующим видам общения: межличностное, деловое, духовное.
51. Назовите особенности массовой коммуникации.
52. Перечислите особенности общения в команде.
53. Перечислите функции невербального общения. Кратко охарактеризуйте их.
54. Перечислите функции вербального общения.Кратко охарактеризуйте их.
55. Перечислите правила общения по телефону.

56. Перечислите область изучаемых явлений и предназначение психологии общения.
57.Назовите классификацию ощущений.
58.Перечислите свойства ощущений.
59.Назовите пороги ощущений.
60.Объясните явление адаптации.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Лекции оцениваются по посещаемости, активности, умению выделить главную мысль.

Практические занятия оцениваются по самостоятельности выполнения работы, грамотности в оформлении, правильности выполнения.

Самостоятельная работа оценивается по качеству и количеству выполненных домашних или контрольных работ, грамотности в оформлении, правильности выполнения.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета, зачета с оценкой и экзамена.

Для получения зачета и экзамена студент очной формы обучения должен в течение семестра активно посещать лекции и принимать участие в обсуждении вопросов, касающихся изучаемой темы, выполнить и защитить отчеты по практическим занятиям.

Для получения зачета и экзамена студент заочной формы обучения должен написать контрольную работу, активно посещать лекции и принимать участие в обсуждении вопросов, касающихся изучаемой темы, выполнить и защитить отчеты по практическим занятиям.

Критерии оценки зачета и экзамена могут быть получены в тестовой форме: количество баллов или удовлетворительно, хорошо, отлично. Для получения соответствующей оценки на зачете и экзамене по курсу используется накопительная система балльно-рейтинговой работы студентов. Итоговая оценка складывается из суммы баллов или оценок, полученных по всем разделам курса и суммы баллов, полученной на зачете и экзамене.

Таблица 4.1 – Критерии оценки уровня знаний студентов с использованием теста на экзамене по учебной дисциплине

Оценка	Характеристики ответа студента
Отлично	86-100 % правильных ответов
Хорошо	71-85 %
Удовлетворительно	51- 70%
Неудовлетворительно	Менее 51 %

Оценка «зачтено» соответствует критериям оценок от «отлично» до «удовлетворительно».

Оценка «не зачтено» соответствует критерию оценки «неудовлетворительно».

Количество баллов и оценка неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично определяются программными средствами по количеству правильных ответов к количеству случайно выбранных вопросов.

Критерии оценивания компетенций следующие:

1. Ответы имеют полные решения (с правильным ответом). Их содержание свидетельствует об уверенных знаниях обучающегося и о его умении решать профессиональные задачи, оценивается в 5 баллов (отлично);

2. Более 75 % ответов имеют полные решения (с правильным ответом). Их содержание свидетельствует о достаточных знаниях обучающегося и его умении решать профессиональные задачи – 4 балла (хорошо);

3. Не менее 50 % ответов имеют полные решения (с правильным ответом). Их содержание свидетельствует об удовлетворительных знаниях обучающегося и о его ограниченном умении решать профессиональные задачи, соответствующие его будущей квалификации – 3 балла (удовлетворительно);

4. Менее 50 % ответов имеют решения с правильным ответом. Их содержание свидетельствует о слабых знаниях обучающегося и о его неумении решать профессиональные задачи – 2 балла (неудовлетворительно).