



Министерство образования Иркутской области  
Государственное бюджетное профессиональное  
образовательное учреждение Иркутской области  
«Иркутский авиационный техникум»

УТВЕРЖДАЮ  
и.о. директора  
ГБПОУИО «ИАТ»

  
Коробкова Е.А.  
«29» мая 2020 г.

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОП.10 Коммуникативный практикум

профессии

15.01.32 Оператор станков с программным управлением

Иркутск, 2020

Рассмотрена  
цикловой комиссией  
ТМ, ТМП протокол №15 от  
18.05.2020 г.

Председатель ЦК

 /С.Л. Кусакин /

№	Разработчик ФИО
1	Крутская Наталья Александровна

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

### 1.1. Область применения фонда оценочных средств (ФОС)

ФОС по дисциплине является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих по профессии 15.01.32 Оператор станков с программным управлением

### 1.2. Место дисциплины в структуре ППКРС:

ОП.00 Общепрофессиональный цикл.

### 1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины обучающийся должен	№ дидактической единицы	Формируемая дидактическая единица
Знать	1.1	Теоретические основы, структуру и содержание процесса деловой коммуникации
	1.2	Методы и способы эффективного общения, проявляющиеся в выборе средств убеждения и оказания влияния на партнеров по общению
	1.3	Приемы психологической защиты личности от негативных, травмирующих переживаний, способы адаптации
	1.4	Способы предупреждения конфликтов и выхода из конфликтных ситуаций
	1.5	Правила активного стиля общения и успешной самопрезентации в деловой коммуникации
Уметь	2.1	Толерантно воспринимать и правильно оценивать людей, включая их индивидуальные характерологические особенности, цели, мотивы, намерения, состояния
	2.2	Выбирать такие стиль, средства, приемы общения, которые бы с минимальными затратами приводили к намеченной цели общения
	2.3	Находить пути преодоления конфликтных ситуаций, встречающихся как в пределах учебной жизни, так и вне ее

2.4	Ориентироваться в новых аспектах учебы и жизнедеятельности в условиях профессиональной организации, правильно оценивать сложившуюся ситуацию, действовать с ее учетом
2.5	Эффективно взаимодействовать в команде
2.6	Взаимодействовать со структурными подразделениями образовательной организации, с которыми обучающийся входит в контакт
2.7	Ставить задачи профессионального и личностного развития

#### **1.4. Формируемые компетенции:**

ОК.1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам

ОК.2 Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК.3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие

ОК.4 Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами

ОК.5 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК.6 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей

ОК.7 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

ОК.8 Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности

ОК.9 Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности

ОК.10 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

ОК.11 Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

## 2. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### 2.1 Текущий контроль (ТК) № 1

**Тема занятия:** 2.1.1. Роль первого впечатления. “Эффект ореола”. Ошибка превосходства. Ошибки привлекательности. Каузальная атрибуция. Установка.

**Метод и форма контроля:** Письменный опрос (Опрос)

**Вид контроля:** Контрольная работа

**Дидактическая единица:** 1.1 Теоретические основы, структуру и содержание процесса деловой коммуникации

**Занятие(-я):**

1.1.1. Вводное занятие. Знакомство с программой, правила работы в тренинговой группе.

1.2.1. Общение. Структура и средства общения. Стороны общения (коммуникативная, интерактивная, перцептивная).

1.3.1. Основные каналы общения. Невербальное общение. Позы и жесты. Походка. Речевые средства общения. Интонация. Темп и громкость речи. Форма изложения.

**Задание №1**

Назовите основные правила работы в тренинговой группе.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Названы 4 из 7 правил поведения в тренинговой группе
4	Названы 5 из 7 правил поведения участников в тренинговой группе
5	Названы 7 основных правил поведения участников в тренинговой группе: 1. Единая форма обращения друг к другу на “ты” (по имени) 2. Общение по принципу “здесь и теперь”. 3. Конфиденциальность всего происходящего. 4. Персонификация высказываний. 5. Искренность в общении. 6. Уважение к говорящему. 7. “Не опаздывать!”

**Задание №2**

Выберите одно из четырех определений процесса общения согласно материалам лекции:

а) Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии

взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

б) Общение - процесс, осуществляемый между людьми в процессе совместной деятельности.

в) Общение - сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в авторитарной, директивной формами воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям.

г) Общение - сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	а), б), в), г)
4	а) или г) и б) или в)
5	а). и г).

### **Задание №3**

Коммуникативной стороной общения называют:

- а) обмен информацией
- б) восприятия друг друга
- в) взаимодействие

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	а), б), в)
4	а) и б) или в)
5	а)

**Дидактическая единица:** 1.2 Методы и способы эффективного общения, проявляющиеся в выборе средств убеждения и оказания влияния на партнеров по общению

#### **Занятие(-я):**

1.1.2. Вводное занятие. Практические упражнения (“Оригинальное знакомство”, “Представление”).

1.2.2. Практические упражнения для закрепления теоретического материала.

Рольевые игры: “Здравствуй и прощай”, “Знакомство” и др.

1.4.1. Стили общения. Виды общения. Этикет. Различные состояния “Я”. Эго-

состояния: “Родитель”, “Взрослый”, “Ребенок”.

1.4.2. Виды и стили общения. Анализ ситуаций. Ролевые игры на эго-состояния, виды общения. Упражнения: “Письмо”, “Телефонный разговор”, “Слепой и поводырь”.

1.5.1. Причины манипулирования. Типы манипулятивных систем.

1.5.2. Манипулятивные способы поведения в конфликте. Ролевая игра “Сценаристы”.

### **Задание №1**

Классифицировать виды общения: а) по средствам; б) по содержанию; в) по опосредованности.

<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>
3	Раскрыта классификация 1 из 3 представленных видов общения. По средствам: вербальное и невербальное. По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное. По опосредованности: прямое, косвенное, непосредственное, опосредствованное.
4	Раскрыта классификация 2 из 3 представленных видов общения. По средствам: вербальное и невербальное. По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное. По опосредованности: прямое, косвенное, непосредственное, опосредствованное.
5	Раскрыта классификация всех 3 представленных видов общения. По средствам: вербальное и невербальное. По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное. По опосредованности: прямое, косвенное, непосредственное, опосредствованное.

### **Задание №2**

Дайте определения следующим понятиям: Этикет, Эго- состояние, Манипуляция

<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>
3	Дано 1 из 3 определений.
4	Даны 2 из 3 определений.

5	<p>Даны 3 из 3 определений.</p> <p><b>1. Этикет</b> - (<i>фр.</i> etiquette ярлык, этикетка) совокупность правил и норм поведения, регулирующих внешние проявления человеческих взаимоотношений, составная часть внешней культуры человека и общества. Включает в себя обхождение с окружающими, поведение, манеры. Виды этикета: придворный, дипломатический, воинский, деловой, гражданский.</p> <p><b>2. Эго-состояния</b> - внутренние состояния личности, внешне выражаемые в личностных ролях.</p> <p><b>3. Манипуляция</b> - психологическое воздействие, скрыто побуждающее человека изменить отношение к чему-либо, принять решение или что-то сделать в нужном для автора манипуляции направлении.</p>
---	--

**Дидактическая единица:** 2.2 Выбирать такие стиль, средства, приемы общения, которые бы с минимальными затратами приводили к намеченной цели общения

**Занятие(-я):**

1.1.2. Вводное занятие. Практические упражнения (“Оригинальное знакомство”, “Представление”).

1.2.1. Общение. Структура и средства общения. Стороны общения (коммуникативная, интерактивная, перцептивная).

1.2.2. Практические упражнения для закрепления теоретического материала.

Рольевые игры: “Здравствуй и прощай”, “Знакомство” и др.

1.3.2. Межличностное пространство. Анализ ситуаций. Упражнения: “Двенадцать Я”, “Согласие”. Упражнения “Продемонстрируй состояние”, “Передай чувство”, “Монета”.

1.5.1. Причины манипулирования. Типы манипулятивных систем.

1.5.2. Манипулятивные способы поведения в конфликте. Рольевая игра “Сценаристы”.

**Задание №1**

1. Ключевые качества манипулятора:

- а) примитивность чувств, прямота, агрессивность
- б) недоверчивость, наблюдательность, харизматичность
- в) лживость, примитивность чувств, недоверчивость

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Указаны все три варианта.
4	в) и а) или б)
5	в)



## Задание №2

2. Назовите условия при которых манипуляции в общении (в том числе и в конфликте) будут успешны?

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислено 1 условие при которых манипуляции в общении будут успешны.
4	Перечислены 2 условия при которых манипуляции в общении будут успешны.
5	Перечислены 3 и более условий при которых манипуляции в общении будут успешны. 1. когда они нераскрыты; 2. когда подразумевают воздействие на другого субъекта без его ведома; 3. когда в том или ином виде сопутствует обман, там, где его не ожидают и др.

## Задание №3

3. Перечислите известные вам эффективные способы противодействия манипуляциям?

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислено от 4 способов противодействия манипуляциям.
4	Перечислено 7 способов противодействия манипуляциям.
5	Перечислено 10 эффективных способов противодействия манипуляциям: 1. Недоверие. 2. Избегание источников воздействия. 3. Смех, насмешка, высмеивание. 4. Мнимое непонимание. 5. Критичность мышления. 6. Вера в собственную избранность. 7. Возможность выбора. 8. Наличие времени для обдумывания. 9. Бесстрашие и уверенность в себе. 10. Самодостаточность.

**Дидактическая единица:** 2.4 Ориентироваться в новых аспектах учебы и жизнедеятельности в условиях профессиональной организации, правильно

оценивать сложившуюся ситуацию, действовать с ее учетом

**Занятие(-я):**

1.2.1.Общение. Структура и средства общения. Стороны общения (коммуникативная, интерактивная, перцептивная).

1.3.1.Основные каналы общения. Невербальное общение. Позы и жесты. Походка. Речевые средства общения. Интонация. Темп и громкость речи. Форма изложения.

1.4.1.Стили общения. Виды общения. Этикет. Различные состояния “Я”. Эго-состояния: “Родитель”, “Взрослый”, “Ребенок”.

**Задание №1**

Перечислите особенности Эго-состояний: “Родитель”, “Взрослый”, “Ребенок”.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены правильно особенности одного эго -состояния по Э.Берну.
4	Перечислены правильно особенности двух эго -состояний по Э.Берну.

5		Перечислены правильно особенности всех трех эго -состояний по Э.Берну			
Основные характеристики		Родитель	Взрослый	Ребенок	
Характерные слова и выражения		"Все знают, что ты не должен никогда..."; "Я не понимаю, как это допускают..."	"Как?"; "Что?"; "Когда?"; "Где?"; "Почему?"; "Возможно..."; "Вероятно..."	"Я сердит на тебя"; "Вот здорово!"; "Отлично!"; "Отвратительно!"	
Интонации		Обвиняющие. Снисходительные. Критические. Пресекающие	Связанные с реальностью	Очень эмоциональные	
Состояние		Надменное. Сверхправильное. Приличное	Внимательность. Поиск информации	Неуклюжее. Игривое. Подавленно. Угнетенное	
Выражение лица	Нахмуренное. Обеспокоенное		Открытые глаза. Максимум внимания	Угнетенность. Удивление	
Позы	Руки в бока. Указательный жест. Руки сложены на груди		Наклонен вперед к собеседнику, голова поворачивается вслед за ним	Спонтанная подвижность (сжимают кулаки, ходят, дергают пуговицу)	

Движения тела человека и визуальный контакт – это:

- а) жест б) походка
- в) мимика г) все ответы правильные

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	указаны варианты от а) до г).
4	любые 2 варианта а) до г)
5	г)

**Дидактическая единица:** 2.5 Эффективно взаимодействовать в команде  
**Занятие(-я):**

1.1.1. Вводное занятие. Знакомство с программой, правила работы в тренинговой группе.

1.1.2. Вводное занятие. Практические упражнения (“Оригинальное знакомство”, “Представление”).

1.3.2. Межличностное пространство. Анализ ситуаций. Упражнения: “Двенадцать Я”, “Согласие”. Упражнения “Продемонстрируй состояние”, “Передай чувство”, “Монета”.

1.4.2. Виды и стили общения. Анализ ситуаций. Ролевые игры на эго-состояния, виды общения. Упражнения: “Письмо”, “Телефонный разговор”, “Слепой и поводырь”.

### **Задание №1**

К невербальным средствам коммуникации не относят:

- а). нерефлексивное слушание б). взгляд
- в). тактильный контакт г). рефлексивное слушание

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	все варианты ответов от а) до г)
4	а) и любой из вариантов ответов.
5	а)

### **Задание №2**

Вербальные коммуникации – это:

- а). язык телодвижений и параметры речи б) устные и письменные
- в). знаковые и тактильные г). нет правильного ответа

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
---------------	--------------------------

3	отмечены все варианты ответов.
4	б) и любой из вариантов ответов.
5	б).

## 2.2 Текущий контроль (ТК) № 2

**Тема занятия:** 3.1.2. Этапы формирования коллектива. Распределение ролей в коллективе. Психологические качества лидера. Типы лидеров. Практические упражнения. Анализ ситуаций.

**Метод и форма контроля:** Контрольная работа (Сравнение с аналогом)

**Вид контроля:** Письменный опрос.

**Дидактическая единица:** 1.3 Приемы психологической защиты личности от негативных, травмирующих переживаний, способы адаптации

**Занятие(-я):**

1.3.2. Межличностное пространство. Анализ ситуаций. Упражнения: “Двенадцать Я”, “Согласие”. Упражнения “Продемонстрируй состояние”, “Передай чувство”, “Монета”.

2.1.2. Механизмы и эффекты межличностного восприятия. Анализ ситуаций.

Практические упражнения. Ролевая игра “Портрет”

### Задание №1

Перечислите механизмы межличностного восприятия и дайте им определение.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 механизма межличностного восприятия из 4.
4	Перечислены 3 механизма межличностного восприятия из 4.

5	<p>Перечислены 4 механизма межличностного восприятия и даны им определения.</p> <p><b>1. Идентификация</b> – это способ понимания другого человека через осознанное или бессознательное уподобление себя другому. Идентификация представляет собой процесс почти полного отождествления человека с собеседником во время общения.</p> <p><b>2. Эмпатия</b> - это не рациональное осмысление проблем другого человека, а способность к глубокому эмоциональному контакту и сопереживанию другому человеку, помогающая глубже понять его и откликнуться на его нужды и проблемы.</p> <p><b>3. Рефлексия</b> – это процесс логического анализа проблем, поступков и состояний собеседника, приводящий к определенным обобщениям и выводам о человеке. Рефлексия означает также способность человека к осознанию того, как он воспринимается партнером по общению.</p> <p><b>4. Стереотипизация</b> – это способ понимания другого человека с помощью классификации форм поведения и интерпретации их причин путем отнесения к уже известным социальным образцам. Стереотип – это сформировавшийся образ человека, которым мы пользуемся, как штампом.</p>
---	--

## Задание №2

Перечислите эффекты межличностного восприятия.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислен 1 из 3 эффектов межличностного восприятия.
4	Перечислено 2 из 3 эффектов межличностного восприятия.
5	Перечислены три основных эффекта межличностного восприятия. «Эффект ореола», «Эффект проекции», Эффект «первичности и новизны».

**Дидактическая единица:** 1.4 Способы предупреждения конфликтов и выхода из конфликтных ситуаций

### Занятие(-я):

2.1.1. Роль первого впечатления. “Эффект ореола”. Ошибка превосходства. Ошибки привлекательности. Каузальная атрибуция. Установка.

2.2.1. Виды барьеров в общении. Причины возникновения барьеров в общении.

## Задание №1

Какие условия должны быть соблюдены для преодоления всех барьеров общения?

- а) понимание целей партнера
- б) все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения
- в) понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения
- г) знание индивидуальных особенностей партнера

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Указаны все варианты ответов.
4	б) и любой из вариантов ответа от а) до г)
5	б)

### **Задание №2**

Дайте определение каузальной атрибуции. Приведите примеры из жизненных ситуаций, иллюстрирующих проявление различных видов каузальной атрибуции.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Определение каузальной атрибуции и пример из жизненного опыта приведены с ошибками.
4	Дано определение каузальной атрибуции - это устойчивый образ каких-либо явлений или людей, свойственный представителям той или иной группы. Пример из жизненного опыта приведен с неточностями.
5	Дано определение каузальной атрибуции - это устойчивый образ каких-либо явлений или людей, свойственный представителям той или иной группы. Приведен пример из жизненного опыта

**Дидактическая единица:** 2.1 Толерантно воспринимать и правильно оценивать людей, включая их индивидуальные психологические особенности, цели, мотивы, намерения, состояния

### **Занятие(-я):**

2.1.1. Роль первого впечатления. “Эффект ореола”. Ошибка превосходства. Ошибки привлекательности. Каузальная атрибуция. Установка.

### **Задание №1**

Формирование специфической установки на воспринимаемого через приписывание ему определенных качеств, называется:

- а) «эффект новизны», б) «эффект первичности»,
- в) «эффект ореола».

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
---------------	--------------------------

3	отмечены все три варианта ответов.
4	в) и любой из вариантов ответов.
5	в)

## Задание №2

Перечислите причины плохой коммуникации.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 4 из 7 причин плохой коммуникации.
4	Перечислены 5 из 7 причин плохой коммуникации.
5	Перечислены 7 основных причин плохой коммуникации: 1. стереотипы; 2. "предвзятые представления" 3. плохие отношения между людьми; 4. отсутствие внимания и интереса собеседника; 5. пренебрежение фактами; 6. ошибки в построении высказываний: неправильный выбор слов.; 7. неверный выбор стратегии и тактики общения.

**Дидактическая единица:** 2.3 Находить пути преодоления конфликтных ситуаций, встречающихся как в пределах учебной жизни, так и вне ее

### Занятие(-я):

2.1.2.Механизмы и эффекты межличностного восприятия. Анализ ситуаций.

Практические упражнения. Ролевая игра “Портрет”

2.2.1.Виды барьеров в общении. Причины возникновения барьеров в общении.

2.2.2.Стереотипизация. Препятствия, мешающие нормальным взаимоотношениям.

Игра “Проекция”. Игра “Волшебная лавка” и др.

## Задание №1

Перечислите разновидности каузальной атрибуции и дайте им определение.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 разновидности из 3 каузальной атрибуции каузальной атрибуции, но определения даны с ошибками.
4	Перечислены 2 из 3 разновидностей каузальной атрибуции и даны им определения.



5	<p>Перечислены 3 разновидности каузальной атрибуции и даны им определения.</p> <p>1. Личностная (субъективная атрибуция. )Причина наблюдаемого поведения, приписывание субъекту, который это поведение осуществляет.</p> <p>2. Объектная атрибуция – это ситуация, когда причина приписывания объекту над которым совершается действия.</p> <p>3. Обстоятельственная атрибуция – причина приписывания обстоятельств, сопровождаемая действием.</p>
---	--

## Задание №2

Что в себя включает барьер восприятия и понимания в общении. Приведите примеры.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены основные составляющие барьера восприятия и понимания с неточностью. пример не приведен.
4	Перечислены основные составляющие барьера восприятия и понимания с неточностью. Приведен пример.
5	Перечислены основные составляющие барьера восприятия и понимания: эстетический барьер, разное социальное положение, барьер отрицательных эмоций, состояние здоровья, психологическая защита, барьер установки, барьер двойника. Приведен пример.

**Дидактическая единица:** 2.6 Взаимодействовать со структурными подразделениями образовательной организации, с которыми обучающийся входит в контакт

### Занятие(-я):

2.2.1. Виды барьеров в общении. Причины возникновения барьеров в общении.

### Задание №1

Дайте определение барьера в общении и перечислите виды барьеров в общении.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Определение барьеров в общении и их виды даны с неточностью.

4	Дано определение барьера в общении и перечислены основные виды барьеров с неточностью. Барьер - это психологическое препятствие, мешающее оптимальному протеканию процессов адаптации личности к новым факторам внешней среды, вызванное либо особенностями ситуации, либо особенностями личности.
5	<p>Дано определение барьера в общении и перечислены основные виды барьеров.</p> <p>Барьер - это психологическое препятствие, мешающее оптимальному протеканию процессов адаптации личности к новым факторам внешней среды, вызванное либо особенностями ситуации, либо особенностями личности.</p> <p>Виды: <b>Барьеры взаимодействия:</b> мотивационный барьер, этический барьер, барьер стилей общения. <b>Барьеры восприятия и понимания:</b> эстетический барьер, разное социальное положение, барьер отрицательных эмоций, состояние здоровья, психологическая защита, барьер установки, барьер двойника. <b>Коммуникативные барьеры:</b> некомпетентность, неумение выражать свои мысли, плохая техника речи, неумение слушать, барьер модальностей, барьер характера.</p>

### 2.3 Текущий контроль (ТК) № 3

**Тема занятия:** 3.1.3. Демонстрация презентаций "Путеводитель развития коммуникативных навыков".

**Метод и форма контроля:** Контрольная работа (Сравнение с аналогом)

**Вид контроля:** Письменный опрос

**Дидактическая единица:** 1.5 Правила активного стиля общения и успешной самопрезентации в деловой коммуникации

**Занятие(-я):**

1.3.2. Межличностное пространство. Анализ ситуаций. Упражнения: "Двенадцать Я", "Согласие". Упражнения "Продемонстрируй состояние", "Передай чувство", "Монета".

2.1.2. Механизмы и эффекты межличностного восприятия. Анализ ситуаций. Практические упражнения. Ролевая игра "Портрет"

2.5.3. Подготовить презентацию или доклад на тему: "Путеводитель развития коммуникативных навыков"

**Задание №1**

1. Способность понимать и оценивать других людей зависит от:

- а) познавательных особенностей личности;
- б) темперамента;

- в) характера;
- г) эмоций;
- д) все ответы верны

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	указаны 2 варианта от а) до г) и д).
4	указан один вариант от а) до г) и д).
5	д).

**Дидактическая единица:** 2.7 Ставить задачи профессионального и личностного развития

**Занятие(-я):**

2.5.3.Подготовить презентацию или доклад на тему: "Путеводитель развития коммуникативных навыков"

3.1.1.Роль процесса социализации в развитии личности. Виды групп. Стили управления. Лидерство.

**Задание №1**

2. Дайте определение «коммуникативной компетенции».

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Коммуникативная компетенция – это способность к взаимодействию и пониманию других людей.
4	Коммуникативная компетенция – это умение установить связи, находить успешные формы общения на любом языке для взаимодействия с другими людьми.
5	Коммуникативная компетенция – это готовность и способность к взаимодействию, вербальному и невербальному (мимика, язык тела), с другими людьми.

**Задание №2**

3. Перечислите основные этапы процесса социализации и дайте им определение.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 3 из 5 основных этапов процесса социализации и допущены неточности в их определении;

4	Перечислены правильно все основные этапы процесса социализации, но допущены неточности в их определении;
5	<p>Процесс социализации состоит из нескольких основных этапов:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- адаптация – усвоение накопленного социумом опыта, подражание;</li><li>- идентификация – стремление индивида самоопределиться, выделиться;</li><li>- интеграция – становление личности как участника социальных процессов;</li><li>- этап трудовой деятельности – реализация приобретенных знаний и навыков, воздействие на социальную среду;</li><li>- этап послетрудовой деятельности – передача социального опыта представителям следующего поколения.</li></ul>

### 3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

<b>№ семестра</b>	<b>Вид промежуточной аттестации</b>
4	Дифференцированный зачет

<b>Дифференцированный зачет может быть выставлен автоматически по результатам текущих контролей</b>
Текущий контроль №1
Текущий контроль №2
Текущий контроль №3

**Метод и форма контроля:** Письменный опрос (Опрос)

**Вид контроля:** По выбору выполнить 1 теоретическое задание и 1 практическое задание

**Дидактическая единица для контроля:**

1.1 Теоретические основы, структуру и содержание процесса деловой коммуникации

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Назовите основные правила работы в тренинговой группе.

<i><b>Оценка</b></i>	<i><b>Показатели оценки</b></i>
3	Названы 4 из 7 правил поведения в тренинговой группе
4	Названы 5 из 7 правил поведения участников в тренинговой группе
5	Названы 7 основных правил поведения участников в тренинговой группе: 1. Единая форма обращения друг к другу на “ты” (по имени) 2. Общение по принципу “здесь и теперь”. 3. Конфиденциальность всего происходящего. 4. Персонификация высказываний. 5. Искренность в общении. 6. Уважение к говорящему. 7. “Не опаздывать!”

**Задание №2 (из текущего контроля)**

Выберите одно из четырех определений процесса общения согласно материалам лекции:

а) Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

б) Общение - процесс, осуществляемый между людьми в процессе совместной деятельности.

в) Общение - сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в авторитарной, директивной формах воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям.

г) Общение - сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	а), б), в), г)
4	а) или г) и б) или в)
5	а). и г).

### **Задание №3 (из текущего контроля)**

Коммуникативной стороной общения называют:

- а) обмен информацией
- б) восприятия друг друга
- в) взаимодействие

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	а), б), в)
4	а) и б) или в)
5	а)

### **Дидактическая единица для контроля:**

1.2 Методы и способы эффективного общения, проявляющиеся в выборе средств убеждения и оказания влияния на партнеров по общению

### **Задание №1 (из текущего контроля)**

Классифицировать виды общения: а) по средствам; б) по содержанию; в) по опосредованности.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Раскрыта классификация 1 из 3 представленных видов общения.</p> <p>По средствам: вербальное и невербальное.</p> <p>По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное.</p> <p>По опосредованности: прямое, косвенное, непосредственное, опосредствованное.</p>
4	<p>Раскрыта классификация 2 из 3 представленных видов общения.</p> <p>По средствам: вербальное и невербальное.</p> <p>По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное.</p> <p>По опосредованности: прямое, косвенное, непосредственное, опосредствованное.</p>
5	<p>Раскрыта классификация всех 3 представленных видов общения.</p> <p>По средствам: вербальное и невербальное.</p> <p>По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное.</p> <p>По опосредованности: прямое, косвенное, непосредственное, опосредствованное.</p>

### **Задание №2 (из текущего контроля)**

Дайте определения следующим понятиям: Этикет, Эго- состояние, Манипуляция

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Дано 1 из 3 определений.
4	Даны 2 из 3 определений.

5	<p>Даны 3 из 3 определений.</p> <p><b>1. Этикет</b> - (<i>фр.</i> etiquette ярлык, этикетка) совокупность правил и норм поведения, регулирующих внешние проявления человеческих взаимоотношений, составная часть внешней культуры человека и общества. Включает в себя обхождение с окружающими, поведение, манеры. Виды этикета: придворный, дипломатический, воинский, деловой, гражданский.</p> <p><b>2. Эго-состояния</b> - внутренние состояния личности, внешне выражаемые в личностных ролях.</p> <p><b>3. Манипуляция</b> - психологическое воздействие, скрыто побуждающее человека изменить отношение к чему-либо, принять решение или что-то сделать в нужном для автора манипуляции направлении.</p>
---	--

**Дидактическая единица для контроля:**

1.3 Приемы психологической защиты личности от негативных, травмирующих переживаний, способы адаптации

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Перечислите механизмы межличностного восприятия и дайте им определение.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 механизма межличностного восприятия из 4.
4	Перечислены 3 механизма межличностного восприятия из 4.



5	<p>Перечислены 4 механизма межличностного восприятия и даны им определения.</p> <p><b>1. Идентификация</b> – это способ понимания другого человека через осознанное или бессознательное уподобление себя другому. Идентификация представляет собой процесс почти полного отождествления человека с собеседником во время общения.</p> <p><b>2. Эмпатия</b> - это не рациональное осмысление проблем другого человека, а способность к глубокому эмоциональному контакту и сопереживанию другому человеку, помогающая глубже понять его и откликнуться на его нужды и проблемы.</p> <p><b>3. Рефлексия</b> – это процесс логического анализа проблем, поступков и состояний собеседника, приводящий к определенным обобщениям и выводам о человеке. Рефлексия означает также способность человека к осознанию того, как он воспринимается партнером по общению.</p> <p><b>4. Стереотипизация</b> – это способ понимания другого человека с помощью классификации форм поведения и интерпретации их причин путем отнесения к уже известным социальным образцам. Стереотип – это сформировавшийся образ человека, которым мы пользуемся, как штампом.</p>
---	--

### Задание №2 (из текущего контроля)

Перечислите эффекты межличностного восприятия.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислен 1 из 3 эффектов межличностного восприятия.
4	Перечислено 2 из 3 эффектов межличностного восприятия.
5	Перечислены три основных эффекта межличностного восприятия. «Эффект ореола», «Эффект проекции», Эффект «первичности и новизны».

### Дидактическая единица для контроля:

1.4 Способы предупреждения конфликтов и выхода из конфликтных ситуаций

### Задание №1 (из текущего контроля)

Какие условия должны быть соблюдены для преодоления всех барьеров общения?

- а) понимание целей партнера
- б) все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения
- в) понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения

г) знание индивидуальных особенностей партнера

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Указаны все варианты ответов.
4	б) и любой из вариантов ответа от а) до г)
5	б)

### **Задание №2 (из текущего контроля)**

Дайте определение каузальной атрибуции. Приведите примеры из жизненных ситуаций, иллюстрирующих проявление различных видов каузальной атрибуции.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Определение каузальной атрибуции и пример из жизненного опыта приведены с ошибками.
4	Дано определение каузальной атрибуции - это устойчивый образ каких-либо явлений или людей, свойственный представителям той или иной группы. Пример из жизненного опыта приведен с неточностями.
5	Дано определение каузальной атрибуции - это устойчивый образ каких-либо явлений или людей, свойственный представителям той или иной группы. Приведен пример из жизненного опыта

### **Дидактическая единица для контроля:**

1.5 Правила активного стиля общения и успешной самопрезентации в деловой коммуникации

### **Задание №1 (из текущего контроля)**

1. Способность понимать и оценивать других людей зависит от:

- а) познавательных особенностей личности;
- б) темперамента;
- в) характера;
- г) эмоций;
- д) все ответы верны

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	указаны 2 варианта от а) до г) и д).
4	указан один вариант от а) до г) и д).
5	д).

## Задание №2

2. Речь состоящая из длинных фраз:

1. показывает эрудицию говорящего; 2. плохо воспринимается по смыслу;
3. свидетельствует о гибкости ума; 4. свидетельствует о неуверенности говорящего

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	два из вариантов ответа 1,3,4 и вариант 2.
4	один из вариантов ответа 1,3,4 и вариант 2.
5	вариант 2. плохо воспринимается по смыслу

### Дидактическая единица для контроля:

2.1 Толерантно воспринимать и правильно оценивать людей, включая их индивидуальные психологические особенности, цели, мотивы, намерения, состояния

### Задание №1 (из текущего контроля)

Формирование специфической установки на воспринимаемого через приписывание ему определенных качеств, называется:

- а) «эффект новизны», б) «эффект первичности»,
- в) «эффект ореола».

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	отмечены все три варианта ответов.
4	в) и любой из вариантов ответов.
5	в)

### Задание №2 (из текущего контроля)

Перечислите причины плохой коммуникации.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 4 из 7 причин плохой коммуникации.
4	Перечислены 5 из 7 причин плохой коммуникации.

5	<p>Перечислены 7 основных причин плохой коммуникации:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. стереотипы;</li> <li>2. "предвзятые представления"</li> <li>3. плохие отношения между людьми;</li> <li>4. отсутствие внимания и интереса собеседника;</li> <li>5. пренебрежение фактами;</li> <li>6. ошибки в построении высказываний: неправильный выбор слов.;</li> <li>7. неверный выбор стратегии и тактики общения.</li> </ol>
---	---

**Дидактическая единица для контроля:**

2.2 Выбирать такие стиль, средства, приемы общения, которые бы с минимальными затратами приводили к намеченной цели общения

**Задание №1 (из текущего контроля)**

1. Ключевые качества манипулятора:

- а) примитивность чувств, прямота, агрессивность
- б) недоверчивость, наблюдательность, харизматичность
- в) лживость, примитивность чувств, недоверчивость

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Указаны все три варианта.
4	в) и а) или б)
5	в)

**Задание №2 (из текущего контроля)**

2. Назовите условия при которых манипуляции в общении (в том числе и в конфликте) будут успешны?

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислено 1 условие при которых манипуляции в общении будут успешны.
4	Перечислены 2 условия при которых манипуляции в общении будут успешны.

5	Перечислены 3 и более условий при которых манипуляции в общении будут успешны. 1. когда они нераскрыты; 2. когда подразумевают воздействие на другого субъекта без его ведома; 3. когда в том или ином виде сопутствует обман, там, где его не ожидают и др.
---	---

### Задание №3 (из текущего контроля)

3. Перечислите известные вам эффективные способы противодействия манипуляциям?

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислено от 4 способов противодействия манипуляциям.
4	Перечислено 7 способов противодействия манипуляциям.
5	Перечислено 10 эффективных способов противодействия манипуляциям: 1. Недоверие. 2. Избегание источников воздействия. 3. Смех, насмешка, высмеивание. 4. Мнимое непонимание. 5. Критичность мышления. 6. Вера в собственную избранность. 7. Возможность выбора. 8. Наличие времени для обдумывания. 9. Бесстрашие и уверенность в себе. 10. Самодостаточность.

### Дидактическая единица для контроля:

2.3 Находить пути преодоления конфликтных ситуаций, встречающихся как в пределах учебной жизни, так и вне ее

### Задание №1 (из текущего контроля)

Перечислите разновидности каузальной атрибуции и дайте им определение.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 разновидности из 3 каузальной атрибуции каузальной атрибуции, но определения даны с ошибками.
4	Перечислены 2 из 3 разновидностей каузальной атрибуции и даны им определения.

5	<p>Перечислены 3 разновидности каузальной атрибуции и даны им определения.</p> <p>1. Личностная (субъективная атрибуция. )Причина наблюдаемого поведения, приписывание субъекту, который это поведение осуществляет.</p> <p>2. Объектная атрибуция – это ситуация, когда причина приписывания объекту над которым совершается действия.</p> <p>3. Обстоятельственная атрибуция – причина приписывания обстоятельств, сопровождаемая действием.</p>
---	--

### Задание №2 (из текущего контроля)

Что в себя включает барьер восприятия и понимания в общении. Приведите примеры.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены основные составляющие барьера восприятия и понимания с неточностью. пример не приведен.
4	Перечислены основные составляющие барьера восприятия и понимания с неточностью. Приведен пример.
5	Перечислены основные составляющие барьера восприятия и понимания: эстетический барьер, разное социальное положение, барьер отрицательных эмоций, состояние здоровья, психологическая защита, барьер установки, барьер двойника. Приведен пример.

### Дидактическая единица для контроля:

2.4 Ориентироваться в новых аспектах учебы и жизнедеятельности в условиях профессиональной организации, правильно оценивать сложившуюся ситуацию, действовать с ее учетом

### Задание №1 (из текущего контроля)

Перечислите особенности Эго-состояний: “Родитель”, “Взрослый”, “Ребенок”.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены правильно особенности одного эго -состояния по Э.Берну.
4	Перечислены правильно особенности двух эго -состояний по Э.Берну.

5		Перечислены правильно особенности всех трех эго -состояний по Э.Берну			
Основные характеристики		Родитель	Взрослый	Ребенок	
Характерные слова и выражения		"Все знают, что ты не должен никогда..."; "Я не понимаю, как это допускают..."	"Как?"; "Что?"; "Когда?"; "Где?"; "Почему?"; "Возможно..."; "Вероятно..."	"Я сердит на тебя"; "Вот здорово!"; "Отлично!"; "Отвратительно!"	
Интонации		Обвиняющие. Снисходительные. Критические. Пресекающие	Связанные с реальностью	Очень эмоциональные	
Состояние		Надменное. Сверхправильное. Приличное	Внимательность. Поиск информации	Неуклюжее. Игривое. Подавленно. Угнетенное	
Выражение лица	Нахмуренное. Обеспокоенное		Открытые глаза. Максимум внимания	Угнетенность. Удивление	
Позы	Руки в бока. Указательный жест. Руки сложены на груди		Наклонен вперед к собеседнику, голова поворачивается вслед за ним	Спонтанная подвижность (сжимают кулаки, ходят, дергают пуговицу)	

**Задание №2 (из текущего контроля)**

Движения тела человека и визуальный контакт – это:

- а) жест б) походка
- в) мимика г) все ответы правильные

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	указаны варианты от а) до г).
4	любые 2 варианта а) до г)
5	г)

**Дидактическая единица для контроля:**

2.5 Эффективно взаимодействовать в команде

**Задание №1 (из текущего контроля)**

К невербальным средствам коммуникации не относят:

- а). нерефлексивное слушание б). взгляд
- в). тактильный контакт г). рефлексивное слушание

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	все варианты ответов от а) до г)
4	а) и любой из вариантов ответов.
5	а)

**Задание №2 (из текущего контроля)**

Вербальные коммуникации – это:

- а). язык телодвижений и параметры речи б) устные и письменные
- в). знаковые и тактильные г). нет правильного ответа

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	отмечены все варианты ответов.
4	б) и любой из вариантов ответов.
5	б).

**Дидактическая единица для контроля:**

2.6 Взаимодействовать со структурными подразделениями образовательной организации, с которыми обучающийся входит в контакт

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Дайте определение барьера в общении и перечислите виды барьеров в общении.



<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Определение барьеров в общении и их виды даны с неточностью.
4	Дано определение барьера в общении и перечислены основные виды барьеров с неточностью. Барьер - это психологическое препятствие, мешающее оптимальному протеканию процессов адаптации личности к новым факторам внешней среды, вызванное либо особенностями ситуации, либо особенностями личности.
5	Дано определение барьера в общении и перечислены основные виды барьеров. Барьер - это психологическое препятствие, мешающее оптимальному протеканию процессов адаптации личности к новым факторам внешней среды, вызванное либо особенностями ситуации, либо особенностями личности. <b>Виды: Барьеры взаимодействия:</b> мотивационный барьер, этический барьер, барьер стилей общения. <b>Барьеры восприятия и понимания:</b> эстетический барьер, разное социальное положение, барьер отрицательных эмоций, состояние здоровья, психологическая защита, барьер установки, барьер двойника. <b>Коммуникативные барьеры:</b> некомпетентность, неумение выражать свои мысли, плохая техника речи, неумение слушать, барьер модальностей, барьер характера.

## Задание №2

2. Какие условия должны быть соблюдены для преодоления всех барьеров общения?

- а) понимание целей партнера
- б) все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения
- в) понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения
- г) знание индивидуальных особенностей партнера

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	варианты ответов от а) до г)
4	один из вариантов а), в), г) и б)
5	б)

## Дидактическая единица для контроля:

2.7 Ставить задачи профессионального и личностного развития

## Задание №1 (из текущего контроля)

2. Дайте определение «коммуникативной компетенции».

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Коммуникативная компетенция – это способность к взаимодействию и пониманию других людей.
4	Коммуникативная компетенция – это умение установить связи, находить успешные формы общения на любом языке для взаимодействия с другими людьми.
5	Коммуникативная компетенция – это готовность и способность к взаимодействию, вербальному и невербальному (мимика, язык тела), с другими людьми.

### **Задание №2 (из текущего контроля)**

3. Перечислите основные этапы процесса социализации и дайте им определение.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 3 из 5 основных этапов процесса социализации и допущены неточности в их определении;
4	Перечислены правильно все основные этапы процесса социализации, но допущены неточности в их определении;
5	Процесс социализации состоит из нескольких основных этапов: - адаптация – усвоение накопленного социумом опыта, подражание; - идентификация – стремление индивида самоопределиться, выделиться; - интеграция – становление личности как участника социальных процессов; - этап трудовой деятельности – реализация приобретенных знаний и навыков, воздействие на социальную среду; - этап послетрудовой деятельности – передача социального опыта представителям следующего поколения.