

**Контрольно-оценочные средства для проведения текущего
контроля
по ОГСЭ.03 Психология общения
(4 курс, 7 семестр 2024-2025 уч. г.)**

Текущий контроль №1

Форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Описательная часть: Письменная контрольная работа.

Задание №1

Оценка	Показатели оценки
3	Сформулировано 1 из 3 основных понятий дисциплины.
4	Сформулированы 2 из 3 основных понятий дисциплины.
5	Сформулированы 3 из 3 основных понятий дисциплины.

Задание №2

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 4 методов изучения процесса общения.
4	Перечислены 3 из 4 методов изучения процесса общения.
5	Перечислены 4 из 4 методов изучения процесса общения.

Задание №3

Перечислить важные качества личности, необходимые специалисту по выбранной специальности

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 3-4 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО).
4	Перечислены 5 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО).
5	Перечислены 6-7 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО).

Задание №4

Перечислить основные правила, необходимые для организации работы в команде.	
Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2-3 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде.
4	Перечислены 4-5 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде.
5	Перечислены 6 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде.

Задание №5

Перечислить задачи, решаемые на начальном этапе беседы.	
Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2-3 задачи из 5, решаемые на начальном этапе беседы.
4	Перечислены 4 задачи из 5, решаемые на начальном этапе беседы.
5	Перечислены 5 задач из 5, решаемые на начальном этапе беседы.

Текущий контроль №2

Форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Описательная часть: Письменная контрольная работа

Задание №1

Классифицировать виды общения: а) по средствам; б) по содержанию; в) по опосредованности.	
Оценка	Показатели оценки
3	Раскрыта классификация 1 из 3 представленных видов общения.
4	Раскрыта классификация 2 из 3 представленных видов общения.
5	Раскрыта классификация 3 из 3 представленных видов общения.

Задание №2

Дать характеристику следующим видам слушания: рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое.	
Оценка	Показатели оценки
3	Дана характеристика 1 виду слушания из 3: рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое.

4	Дана характеристика 2 видам слушания из 3: рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое.
5	Дана характеристика 3 видам слушания из 3: рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое.

Задание №3

Дать характеристику видам барьерам общения в соответствии с источником А.И.Волкова

"Психология общения": фонетический, семантический, стилистический.

Оценка	Показатели оценки
3	Дана характеристика 1 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи без характеристики.
4	Даны характеристики 2 из 3 видов барьеров в общении.
5	Даны характеристики 3 из 3 видов барьеров в общении.

Задание №4

Дать характеристику следующим техникам активного слушания: выяснение, перефразирование,

резюмирование.

Оценка	Показатели оценки
3	Дана характеристика 1 технике активного слушания из 3.
4	Даны характеристики 2 техникам активного слушания из 3.
5	Даны характеристики 3 техникам активного слушания из 3.

Задание №5

Дать характеристику типам взаимодействия: кооперация, конкуренция и конфликт.

Оценка	Показатели оценки
3	Дана характеристика 1 типу взаимодействия из 3.
4	Дана характеристика 2 типам взаимодействия из 3.
5	Дана характеристика 3 типам взаимодействия из 3.

Задание №6

Прочитайте.

На совещании при директоре, на котором находилось 11 сотрудников, обсуждали вопрос о невыполнении некоторых пунктов плана. Сотрудники Максим Анатольевич и Олеся Илларионовна, докладывали, что из-за нехватки средств невозможно было выполнить запланированную работу. Директор предприятия, Иван Петрович, не сдерживая негативных эмоций и не слушая, то что пытались сказать подчиненные начал повышать голос на сотрудников, обвиняя их в том, что именно они виноваты в случившемся и что из-за того, что подчиненные безответственные и ленивые, предприятие лишилось определенного дохода.

Выявите и запишите ошибки, которые допустил директор, опираясь на знания о критике в деловой беседе.

Оценка	Показатели оценки
3	Выявлены и записаны не менее 2 ошибок из 4, которые допустил директор.
4	Выявлены и записаны не менее 3 ошибок из 4, которые допустил директор.
5	Выявлены и записаны 4 ошибки из 4, которые допустил директор.

Задание №7

Установить соответствие между способами манипуляций и способами защиты от манипуляций.

Способы манипуляции

1. *Навязывание роли.*
2. *Вас делают «другом».*
3. *Доброжелатель.*
4. *«Дружим против общего врага».*
5. *Вас делают соратником по общему делу.*
6. *Туманные намеки.*
7. *Берет измором.*

Способы защиты

- А) Подумайте: «А мое ли это дело?»
- Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
- В) Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
- Г) Не проявлять дружеского участия.
- Д) Отказ от роли.
- Е) «Заезженная пластинка».
- Ж) *Не быть откровенным* с человеком, которого вы не считаете другом.

Оценка	Показатели оценки
3	Установлено соответствие 3 способов манипуляции и 3 способов защиты из 7 представленных.
4	Установлено соответствие 5 способов манипуляции и 5 способов защиты из 7 представленных.
5	Установлено соответствие 7 способов манипуляции и 7 способов защиты из 7 представленных.

Текущий контроль №3

Форма контроля: Творческая работа (доклад, презентация) (Опрос)

Описательная часть: Публичная защита творческой работы

Задание №1

Составить план развития человека как специалиста, опираясь на следующие 4 показателя (не менее 5 пунктов в каждом показателе):

- а) личностные качества специалиста;
- б) профессиональные компетенции специалиста;
- в) этические нормы;
- г) правила профессионального поведения.

Креативность приветствуется.

Оценка	Показатели оценки
3	Составлен план развития человека как специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 2 пунктов.
4	Составлен план развития человека как специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 3-4 пунктов.
5	Составлен план развития человека как специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 5 пунктов.

Задание №2

Составить свод правил будущего специалиста.

Оценка	Показатели оценки
3	Есть замечания по трем- четырем из перечисленных показателей: - четкое изложение сути поставленной задачи; - достаточный объем предоставленного материала; - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины; - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по данному заданию; - умение отстаивать свою позицию публично; - защита свода правил публично.

4	<p>Есть замечания по одному- двум из перечисленных показателей:</p> <ul style="list-style-type: none"> - четкое изложение сути поставленной задачи; - достаточный объем предоставленного материала; - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины; - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по данному заданию; - защита свода правил публично; - умение отстаивать свою позицию публично.
5	<p>Нет замечаний по перечисленным показателям:</p> <ul style="list-style-type: none"> - четкое изложение сути поставленной задачи; - необходимый объем предоставленного материала; - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины; - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию; - защита свода правил публично; - умение отстаивать свою позицию публично.

Текущий контроль №4

Форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Описательная часть: Письменная контрольная работа

Задание №1

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 4 типов личности по типу темперамента.
4	Перечислены 3 из 4 типов личности по типу темперамента.
5	Перечислены 4 типа личности по типу темперамента из 4.

Задание №2

Определить тип личности по типу темперамента по характерологическим особенностям:

1. Тип личности обладающий слабой нервной системой. Это означает, что такие люди с трудом переносят высокую нагрузку, быстро утомляются. У них чувствительная, ранимая психика. Соответствующие черты характера: тихий, сдержанный, замкнутый, медлительный, самоотверженный. Из всех четырех типов темперамента у них самая низкая самооценка. Очень преданные друзья. В дружбе и любви редко лидируют, подчиняются партнеру.
2. Тип личности относящийся к сильному неуравновешенному типу. Это означает, что люди данного типа темперамента могут выдерживать значительные психические нагрузки. Однако отличаются большой неустойчивостью и повышенной раздражительностью. Соответствующие черты характера: импульсивный, деятельный, упрямый, шумный, нетерпеливый. По природе общительны, легко идут на контакт. При этом, обожают лидировать и быть везде первыми.
3. Тип личности относящийся к сильному уравновешенному инертному типу темперамента. Инертность психических процессов означает, что таких людей тяжело вывести из равновесия. Но если его «завести», то быстро успокоить уже не получится. Правда, в основном, такие люди обладают ровным настроением и мало реагируют даже на сильные эмоциональные потрясения. Предпочитает ровные и спокойные отношения. Уживаются со всеми типами темперамента и постепенно идут вверх по карьерной лестнице.

Оценка	Показатели оценки
3	Определен 1 из 3 типов личности по типу темперамента.
4	Определены 2 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке.
5	Определены 3 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке.

Задание №3

Перечислите этапы проведения деловых переговоров.	
Оценка	Показатели оценки
3	Обозначен 1 этап проведения деловых переговоров из 3.
4	Обозначены 2 этапа проведения деловых переговоров из 3.
5	Обозначены 3 этапа проведения деловых переговоров из 3.

Задание №4

Перечислите 4 основных правила деловых переговоров.	
Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 4 основных правила деловых переговоров.
4	Перечислены 3 из 4 основных правил деловых переговоров.
5	Перечислены 4 из 4 основных правил деловых переговоров.

Задание №5

Составьте стандартный план этапа подготовки к деловым переговорам из 5 пунктов.	
Оценка	Показатели оценки
3	План составлен. В плане 3 пункта из 5.
4	План составлен. В плане 4 пункта из 5.
5	План составлен. В плане 5 пунктов из 5.

Задание №6

Перечислите 5 навыков, необходимых для эффективного ведения деловых переговоров.	
Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 3 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров.
4	Перечислены 4 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров.
5	Перечислены 5 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров.

Текущий контроль №5

Форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Описательная часть: письменная контрольная работа

Задание №1

Перечислите 5 видов ценностей в жизни человека.	
Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 3 из 5 видов ценностей в жизни человека.
4	Перечислены 4 из 5 видов ценностей в жизни человека.
5	Перечислены 5 из 5 видов ценностей в жизни человека.

Задание №2

Установите соответствие 4 барьеров взаимодействия и 4 причин их возникновения.

Барьеры взаимодействия	Причины возникновения
1. Мотивационный барьер	А) Возникает, если один из партнеров совсем не разбирается в теме разговора.

2. Барьер стилей общения	Б) Возникает тогда, когда взаимодействию с партнером мешает его нравственная позиция.
3. Барьер некомпетентности	В) Возникает, если у партнеров разные причины вступления в контакт.
4. Этический барьер	Г) Возникает тогда, когда взаимодействию партнеров мешает манера общения, которая зависит от характера, темперамента, мировоззрения и формируется под влиянием воспитания.

Оценка	Показатели оценки
3	Установлено соответствие 2 барьеров взаимодействия с 2 причинами их возникновения.
4	Установлено соответствие 3 барьеров взаимодействия с 3 причинами их возникновения.
5	Установлено соответствие 4 барьеров взаимодействия с 4 причинами их возникновения.

Задание №3

Примените стратегии поведения (приспособление, компромисс, сотрудничество, соперничество, избегание) к данной конфликтной ситуации. Пропишите как будут действовать участники ситуации с позиции каждой стратегии поведения. (Девушка Маша, 16 лет, договорилась идти на дискотеку с друзьями (подругами) по случаю дня рождения. А мама говорит: «никуда ты не пойдешь на ночь глядя, маленькая еще!»).

Выберите, запишите наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации. Аргументируйте свой ответ.

Оценка	Показатели оценки
3	Применены правильно 2 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации.
4	Применены правильно 3,4 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации.
5	Применены правильно 5 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации.

Задание №4

Перечислить 5 должностей, которые могут занимать выпускники по выбранной специальности.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 3 должности из 6.
4	Перечислены 4-5 должности из 6.
5	Перечислены 6 должностей из 6.