

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования

«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОЦИАЛЬНЫЙ ФАКУЛЬТЕТ

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине

СГ.06 Психология общения

по программе подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) среднего профессионального
образования

Кафедра ОиПД социального факультета

Специальность:	38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) по программе базовой подготовки
Уровень образования, на базе которого осваивается ППССЗ:	Среднее общее образование Основное общее образование
Квалификация:	Бухгалтер
Форма обучения:	Очная

Махачкала, 2025

Фонд оценочных средств по дисциплине «Психология общения» разработана в 2025 году в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учет» от 24.06.2024 г. № 437. для реализации основной профессиональной образовательной программы СПО.

Разработчики:

Гамзаева М.В. к.п.н. преподаватель каф. ОиПД отд. СПО социального факультета

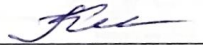
Рецензент:

Гичибекова Р.М. к.и.н. преподаватель каф. ТиИСП О социального факультета

(ФИО, ученная степень, звание, должность.)

Фонд оценочных средств рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметно (цикловой) комиссии кафедра: ОиПД

Протокол №5 от 27. 01.2025 г.,

Председатель  Камилова Р.Ш.

Фонд оценочных средств дисциплины согласована с учебно-методическим управлением

30.01.2025г.  Саидов А.Г.

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Психология общения»

1.1. Основные сведения о дисциплине

Общая трудоемкость дисциплины составляет -72 часа, в том числе в академических часах по видам учебных занятий.

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	48
в том числе:	
теоретическое обучение	18
практические занятия	30
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	20
внеаудиторная самостоятельная работа	
Промежуточная аттестация в форм дифференцированный зачет	4

1.2. Требования к результатам обучения по дисциплине, формы их контроля и виды оценочных средств

№ п/п	Контролируемые модули, разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства		Способ контроля
			наименование	№№ заданий	
1.	Основные характеристики общения	ОК 4,	контроль ные вопросы тесты доклад	в соответствии с темой	устный опрос письменно устно
2.	Характеристики социальных взаимодействий	ОК 4	контроль ные вопросы тесты доклад	в соответствии с темой	устный опрос письменно устно
3.	Психология конфликта и стресса	ОК 4	контроль ные вопросы тесты доклад	в соответствии с темой	устный опрос письменно устно

ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ по дисциплине БЗ.Б.1 «Психология общения»

№п/п	Контролируемые модули, разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства		Способ контроля
			наименование	№№ заданий	

Раздел 1. Основные характеристики общения					
1	Тема 1.1. Введение в курс психологии общения	ОК 4,	Вопросы дискуссии	1-3	устно
				5-7	
			Тесты по теме 1.1.	1-20	письменно
2	Тема 1.2. Уровни и средство общения	ОК 4,	Тесты по теме 1.2	11-14	письменно
			реферат	1-3	устно
3	Тема 1.3. Этические принципы общения		реферат	3-5	устно
Раздел 2. Характеристики социальных взаимодействий					
4	Тема 2.1. Социальные и межличностные отношения	ОК 4,	Тесты по теме 2.1	6-8	письменно
5	Тема 2.2. Механизмы взаимопонимания в общении	ОК 4,	Тесты по теме 2.2	6-9	письменно
6	Тема 2.3. Техники и приемы общения	ОК 4,	реферат	6-9	устно
Раздел 3. Психология конфликта и стресса					
7	Тема 3.1. Понятие «конфликт»	ОК 4,	Тесты по теме 3.1	9-10	письменно
8	Тема 3.2. Принципы ведения спора	ОК 4,	реферат	10-13	устно
9	Тема 3.3. Признаки и механизм протекания стресса	ОК 4,	Тесты по теме 3.3		письменно

1.1. Показатели и критерии определения уровня сформированности компетенций

№ п/п	Код компетенции	Уровни сформированности компетенции			
		Недостаточный	Удовлетворительный (достаточный)	Базовый	Повышенный

2	ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня	Знать: Имеет неполное представление о эффективном взаимодействии и работе в коллективе и команде; Уметь: Не в полной мере использует знания о эффективном взаимодействии и работе в коллективе и команде; владеть: Слабо владеет навыками эффективного взаимодействия и работе в коллективе и команде;	Знать: Демонстрирует одостаточно хорошие знания и о эффективном взаимодействии и работе в коллективе и команде; Уметь: Самостоятельно с допущением некоторых неточностей из знаний о эффективном взаимодействии и работе в коллективе и команде; владеть: Хорошо владеет с допущением некоторых неточностей и навыками эффективного взаимодействия и работе в коллективе и команде;	Знать: Владеет на высоком уровне знаниями о эффективном взаимодействии и работе в коллективе и команде; Уметь: Демонстрирует высокий уровень умения эффективно взаимодействовать и работе в коллективе и команде; владеть: Свободно владеет навыками эффективного взаимодействия и работе в коллективе и команде;
---	--	---	--	---	---

1. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ОЦЕНКИ знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины «Психология общения»

Комплект тестов по дисциплине «Психология общения»

Выберите правильный ответ.

- Коммуникативная сторона общения
 - обмен информацией
 - восприятие и понимание друг друга
 - взаимодействие друг с другом

- Вид общения, когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект

- а) духовное
- б) примитивное
- в) манипулятивное
- г) деловое

роли 3. Общение, когда в его процессе собеседники выполняют определенные социальные

- а) формально-ролевое
- б) контакт масок
- в) светское
- г) духовное

4. К невербальным средствам общения относится

- а) речь
- б) интонация
- в) мимика
- г) язык

5. Жесты, выражающие через движения тела и мышцы лица определенные эмоции

- а) аффекторы
- б) эмблемы
- в) иллюстраторы
- г) регуляторы

6. Недоминантная позиция в общении — это позиция

- а) родителя
- б) ребенка
- в) взрослого

7. Доминирование это

- а) открытое воздействие на партнера
- б) скрытое воздействие на партнера
- в) стремление победить сильного соперника

8. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта

- а) конфликтоген
- б) инцидент
- в) конфликтная ситуация

9. Стил ь поведения в конфликте, характеризующийся отсутствием внимания как к своим интересам, так и интересам партнера. Уход от конфликта, не отстаивая своих интересов.

- а) соперничество
- б) компромисс
- в) избегание

10. Механизм восприятия собеседника, характеризующийся способностью к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания

- а) эмпатия
- б) идентификация
- в) рефлексия

11. Перцептивная сторона общения это

- а) обмен информацией
- б) восприятие и понимание друг друга
- в) взаимодействие друг с другом

12. Вид общения, который направлен на извлечение выгоды от собеседника

- а) духовное
- б) примитивное
- в) манипулятивное
- г) деловое

13. Формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника с использованием наборов выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции

- а) формально-ролевое
- б) контакт масок
- в) светское
- г) примитивное

14. К вербальным средствам общения относится

- а) речь
- б) жесты
- в) мимика
- г) дистанции между собеседниками

15. Жесты, заменители слов или фраз в общении

- а) регуляторы
- б) эмблемы
- в) иллюстраторы
- г) адапторы

16. Доминантная позиция в общении — это позиция

- а) родителя
- б) ребенка
- в) взрослого

17. Манипуляция это

- а) открытое воздействие на партнера
 - б) скрытое воздействие на партнера
 - в) стремление победить сильного соперника
18. Слова, действия или бездействия «могушие» привести к конфликту
- а) конфликтоген
 - б) инцидент
 - в) конфликтная ситуация

19. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени, за счет взаимных уступок

- а) соперничество
- б) компромисс
- в) избегание

20. Механизм восприятия собеседника при котором мы ставим себя на место другого (отождествляем себя с ним)
- а) эмпатия
 - б) идентификация
 - в) рефлексия
21. Кооперативная стратегия поведения оппонента в конфликте, заключающаяся в ориентации на совместный поиск решения, которое удовлетворяет интересы всех сторон:
- а) компромисс
 - б) сотрудничество
 - в) приспособление
22. Слабая разработанность правовых и других нормативных процедур разрешения социальных противоречий, возникающих в процессе взаимодействия людей, относится к группе причин конфликтов:
- а) личностных
 - б) организационно-управленческих
 - в) объективных
23. Основоположителем американской конфликтологии считается:
- а) Козер
 - б) Берн
 - в) Боулдинг
24. Стремление каким-либо образом благоприятствовать членам собственной группы в противовес членам другой группы:
- а) групповая сплоченность
 - б) социальная ингибция
 - в) внутригрупповой фаворитизм
25. Поднятие уровня взаимной осведомленности сторон – это функция конфликта:
- а) профилактическая
 - б) информационная
 - в) сигнальная
26. _____ — направляемое участниками, неформальное, неподготовленное взаимодействие, являющееся последовательным взаимообменом мыслями и чувствами между двумя и более людьми.
27. _____ - использует в качестве знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык, то есть систему фонетических знаков, включающую два принципа: лексический и синтаксический. Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения.
28. _____ - индивидуально-психологические особенности личности, обеспечивающие эффективное взаимодействие и адекватное взаимопонимание между людьми выполнения совместной деятельности.
29. _____ — результат ситуации, когда потребности или представления одного человека не соответствуют потребностям или представлениям другого.

30. _____ — 1) не критичный, не содержащий оценки процесс выработки альтернативы; 2) техника генерирования как можно большего количества идей путем свободных ассоциаций, состоящая в том, что люди проявляют свою изобретательность, на время отказываются от оценочных суждений и комбинируют или адаптируют идеи других.

31. _____ — движения и особенности голоса человека при передаче им вербального сообщения.

32. - _____ - 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.

33. _____ — доминирующий комплекс эмоциональных состояний, относительно устойчивый эмоциональный настрой, пронизывающий всю систему деятельности, общения и отношений в коллективе.

34. _____ — форма коммуникации, при которой участники не находятся в физическом контакте и используют электронные технологии

35. _____ — выступление оратора перед аудиторией в общественном месте.

36. _____ - это те способы, к которым прибегает человек, чтобы подготовиться к общению и его поведение в ходе общения.

37. _____ — наборы движений, предназначенные для передачи сообщений.

38. _____ — стратегия поведения в конфликте, характеризующаяся стремлением противоборствующих сторон совместными усилиями разрешить возникшую проблему.

39. _____ — это наука, которая изучает и решает проблемы общения и взаимоотношений между людьми.

40. _____ — важная форма общения людей посредством языковых конструкций, создаваемых на основе определённых правил.

41. _____ - формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника.

42. _____ — это положение тела в пространстве.

43. _____ — это жесты-сообщения: указатели («указывающий перст»), ипиктографы, кинетографы — движения телом и т.п.

44. _____ — это своеобразные заменители слов или фраз в общении.

45. _____ - понятие, обозначающее возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого.

46. _____ — интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей.

47. _____ - субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, объективно проявляющиеся в характере и способах взаимных влияний, оказываемых людьми друг на друга в процессе совместной деятельности и общения.

48. _____ - шаблонное, устоявшееся однотипное отношение к чему-либо или кому-либо; «схематический, стандартизированный образ или представление о социальном объекте, обычно эмоционально окрашенный и обладающий высокой устойчивостью.

49. _____ — распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств.

50. _____ — постижение эмоционального состояния, проникновение-вчувствование в переживания другого человека.

Ключ к тестам по дисциплине «Психология общения»

№ вопроса	ответ
1	а
2	в
3	б
4	б, в
5	а
6	б
7	а
8	б
9	в
10	а
11	б
12	в
13	б
14	а
15	в
16	а
17	б
18	а
19	б
20	б
21	б
22	в
23	а
24	в
25	б
26	Беседа
27	Вербальное общение
28	Коммуникативные способности

29	Межличностный конфликт
30	Мозговой штурм
31	Невербальная коммуникация
32	Общение
33	Психологический климат
34	Ситуация общения через электронные средства
35	Ситуация публичного выступления
36	Техника общения
37	Язык жестов
38	Сотрудничество
39	Психология общения
40	Речь
41	«Контакт масок»
42	поза
43	Жесты-иллюстраторы
44	Жесты-эмблемы
45	Аттракция
46	Атрибуция каузальная
47	Межличностные отношения
48	Стереотип
49	Эффект ореола
50	Эмпатия

Темы рефератов, докладов, сообщений

1. Понятие «общение».
2. Структура общения.
3. Коммуникация как обмен информацией.
4. Коммуникативные действия.
5. Функции коммуникационного процесса.
6. Коммуникативные барьеры.
7. Интеракция как обмен действиями.
8. Условия эффективности интеракции.
9. Типы взаимодействия.
10. Перцепция как восприятие и понимание партнера по общению.
11. Механизмы человеческого познания.
12. Социальная перцепция.
13. Классификация видов общения.
14. Критерий «по роду общения».
15. Критерий «по содержанию общения».
16. Критерий «по целям общения».
17. Критерий «по средствам общения».
18. Пантомимика. Мимика. Жестикуляция.
19. Опосредованное общение.
20. «Контакт масок».
21. Примитивное общение.
22. Формально-ролевое общение.
23. Деловое общение.
24. Духовное, межличностное общение друзей.
25. Манипулятивное общение.

26. Светское общение.
27. Кодекс светского общения.
28. Кодекс делового общения.
29. Структура коммуникативного взаимодействия.
30. Контекст (ситуация) общения.

Критерии оценки

№	Наименование Оценочного средства	Критерии оценивания на «неудовл.»	Критерии оценивания на «удовл.»	Критерии оценивания на «хорошо»	Критерии оценивания на «отлично»
3	Доклад, сообщение	содержание доклада соответствует заявленной в названии тематике; в докладе отмечены нарушения общих требований написания реферата; есть погрешности в техническом оформлении; в целом доклад имеет чёткую композицию и структуру, но в тексте доклада есть логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлен список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении; доклад не представляет собой самостоятельного исследования, отсутствует анализ найденного материала, текст доклада представляет собой не переработанный текст другого	содержание доклада соответствует заявленной в названии тематике; доклад оформлен в соответствии с общими требованиями написания доклада, но есть погрешности в техническом оформлении; в целом доклад имеет чёткую композицию и структуру, но в тексте доклада есть логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлен список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении; доклад представляет собой самостоятельно исследование,	содержание доклада соответствует заявленной в названии тематике; доклад оформлен в соответствии с общими требованиями написания реферата, но погрешности в техническом оформлении; реферат имеет чёткую композицию и структуру; в тексте доклада отсутствуют логические нарушения в представлении материала; отсутствуют корректно оформлены и в полном объёме представлены список использованной литературы и ссылки на использованную литературу в тексте доклада; отсутствуют орфографические,	содержание доклада соответствует заявленной в названии тематике; реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания и техническими требованиями оформления доклада; доклад имеет чёткую композицию и структуру; в тексте доклада отсутствуют логические нарушения в представлении материала; корректно оформлены и в полном объёме представлены список использованной литературы и ссылки на использованную литературу в тексте доклада; отсутствуют орфографические,

		автора (других авторов).	представлен анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата	но есть ошибки в оформлении; корректно оформлены в полном объеме представлены ссылки на использованную литературу в тексте доклада;	пунктуационные, грамматические, лексические, стилистические и другие ошибки в авторском тексте; доклад представляет собой самостоятельное исследование, представлен качественный анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;
4	Тест	0% -30% правильных ответов – оценка «неудов.»	30% - 60% правильных ответов – оценка «удов »	61% - 80% правильных ответов – оценка «хорошо»,	81% - 100% правильных ответов – оценка «отлично»
5	Вопросы к диф. зачету	студент не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания, задачи	студент усвоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении программного материала испытывает затруднения в выполнении практических заданий	твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, может правильно применять теоретические положения и необходимые умения и навыки при выполнении практических заданий	студент глубоко и прочно усвоил весь программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, тесно увязывает с задачами юридической практики, не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с задачами и практическими заданиями, правильно обосновывает принятые решения, умеет самостоятельно обобщать и излагать материал,

					не допуская ошибок.
--	--	--	--	--	------------------------

Критерии оценки:

оценка «отлично» выставляется студенту, если обучающийся демонстрирует (глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, усвоивший взаимосвязь основных понятий дисциплины; способный самостоятельно приобретать новые знания и умения; способный самостоятельно использовать углубленные знания);

оценка «хорошо» выставляется студенту, если обучающийся демонстрирует полное знание учебно-программного материала, успешно выполняющий предусмотренные программой задания, показывающий систематический характер знаний по дисциплине и способный к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшего обучения в вузе и в будущей профессиональной деятельности;

оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшего обучения, выполняющего задания, предусмотренные программой, допустившим неточности в ответе, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения;

оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, имеющему пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий.