

МИНПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Нижегородский государственный педагогический университет  
имени Козьмы Минина»

Факультет управления и социально-технических сервисов  
Кафедра технологий сервиса и технологического образования

**ОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**  
**ОГСЭ.02 Психология общения**  
наименование дисциплины (модуля)

Специальность      44.02.06 Профессиональное обучение (по отраслям)

Форма обучения:    очная

Н. Новгород  
2023 г.

**Паспорт  
фонда оценочных средств**

№	Контролируемые разделы, темы, модули <sup>1</sup>	Формируемые компетенции (код компетенции)	Оценочные средства		
			Количество тестовых заданий	Другие оценочные средства	
				Вид	Количество
1	Введение в психологию общения	ОК1-ОК-11, ПК.1.1 ПК1.3, ПК.1.4, ПК1.5, ПК1.6, ПК.2.2 ПК.2.3, ПК.2.5, ПК 4.4, ПК 4.5	17	Групповые творческие задания	7
				Контрольная работа.	2
				Тестирование.	1
2	Организация общения	ОК1-ОК-11, ПК.1.1 ПК1.3, ПК.1.4, ПК1.5, ПК1.6, ПК.2.2 ПК.2.3, ПК.2.5, ПК 4.4, ПК 4.5	16	Индивидуальные творческие задания	7
				Контрольная работа.	2
				Реферат	1
				Тестирование.	1

<sup>1</sup>Наименования разделов, тем, модулей соответствует рабочей программе дисциплины (модуля).

**Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы по направлению подготовки**

Код компетенции	Дисциплины, формирующие компетенцию	Семестр						
		1	2	3	4	5	6	7
ОК1-ОК-11, ПК.1.1 ПК1.3, ПК.1.4, ПК1.5, ПК1.6, ПК.2.2 ПК.2.3, ПК.2.5, ПК 4.4, ПК 4.5	<b>Психология общения</b>							+

**Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки ЗУН и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

**1. Фонд тестовых заданий**  
по дисциплине: «Психология общения»

**Тест промежуточного контроля для оценки сформированности компетенций ОК1-ОК1-ОК-11, ПК.1.1 ПК1.3, ПК.1.4, ПК1.5, ПК1.6, ПК.2.2 ПК.2.3, ПК.2.5, ПК 4.4, ПК 4.5**

**Вариант 1**

1. Однонаправленная передача информации от организатора общения на получателя информации – это ... коммуникативная форма

1. монологическая;
2. Диалогическая;
3. Полилогическая.

2. Нормативная функция деловой коммуникации – это ...

1. процесс обмена информацией;
2. взаимодействие индивидов в процессе межличностного общения;
3. процесс обмена духовными ценностями;
4. процесс передачи и закрепления норм в обыденном сознании;
5. обмен результатами деятельности, способностями, умениями, навыками.

3. Коммуникация – это...

1. специфический обмен информации, в результате которого происходит процесс передачи информации интеллектуального и эмоционального содержания от отправителя к получателю;

2. сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления;

3. поиск, получение и потребление информации пользователем.

4. Перечислите виды межличностной коммуникации (несколько вариантов ответа):

1. линейная;
2. транзакционная;
3. сложная;
4. перцепция;
5. интерактивная.

5. Аксиологическая функция коммуникации – это ...

1. процесс обмена информацией;
2. взаимодействие индивидов в процессе межличностного общения;
3. процесс обмена духовными ценностями;
4. процесс передачи и закрепления норм в обыденном сознании;
5. обмен результатами деятельности, способностями, умениями, навыками.

6. Форма коммуникационной деятельности, для которой характерно заимствование образцов поведения, стилей общения, образа жизни одних членов общества другими

1. общение;
2. управление;
3. подражание.

7. Горизонтальная коммуникация – это коммуникация ...

1. между людьми, стоящими на различных ступеньках социальной иерархии;
2. которая реализуется посредством устных и письменных коммуникационных каналов между современниками;
3. между лицами одинакового статуса или уровня в социальной иерархии;

4. которая реализуется посредством передачи информации духовного содержания от поколения к поколению.

**8.** Функция социализации деловой коммуникации заключается в ...

1. объединении деловых партнеров;
2. передаче конкретных способов деятельности;
3. регламентации поведения и деятельности;
4. развитии навыков культуры делового общения.

**9.** Интерактивная функция коммуникации – это ...

1. процесс обмена информацией;
2. взаимодействие индивидов в процессе межличностного общения;
3. процесс обмена духовными ценностями;
4. процесс передачи и закрепления норм в обыденном сознании.

**10.** Вид коммуникации, для которого характерно распространение информации и её влияние на общество посредством печати, телевидения, радио, кино и т.д.

1. межличностная;
2. групповая;
3. массовая.

**11.** Сообщение – это ...

1. содержание информации и среда;
2. содержание информации и личность;
3. содержание информации, среда и личность;
4. личность;
5. содержание информации.

**12.** Речь - это

- A. грамматическая категория;
- B. деятельность, выраженная в устной или письменной форме;
- C. форма языка.

**13.** **Какие** из следующих видов взаимодействий являются:

1 — коммуникацией; 2 — общением

- A) связь человека и машины
- B) телефонная связь между индивидами
- C) внутривидовая связь животных
- D) разговор матери с сыном
- E) связь между компьютерными системами

**14.** Выберите из ниже предложенных вариантов критерий, который не определяет стиль поведения и общения делового человека:

1. Статус человека,
2. Цели, задачи и намерения делового человека
3. Особенности ситуации в деловом общении,
4. Нравственно-этические и ценностные установки;
5. Эмоциональное состояние.

**15.** Какой вид общения осуществляется при помощи мимики, жестов и пантомимики, через прямые сенсорные и телесные контакты:

- A) Личностно-ориентированное;
- B) Деловое общение;
- C) Безлично-ролевое;
- D) Межличностное общение;
- E) Невербальное;
- F) Традиционное;
- G) Вербальное.

**16.** Определите, что является способностью к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания.

- A) Рефлексия;
- B) Эмпатия;
- C) Идентификация;
- D) Внушение;
- E) Убеждение.

**17. Аббревиатура - это слово**

- A. из воровского жаргона;
- B. обозначающее виды речевой деятельности;
- C. образованное из названий начальных букв.

**Вариант 2**

**1.** Коммуникативная форма передачи информации, субъекты общения которой взаимодействуют и взаимно активны...

- 1. монологическая;
- 2. диалогическая;
- 3. полилогическая.

**2.** Интерактивная сторона межличностной коммуникации заключается в ...

1. обмене информацией между партнерами по общению, передаче и приему мнений и чувств;

2. обмену действиями между взаимодействующими сторонами;

3. процессе восприятия и понимания людьми друг друга, формирование определенных межличностных отношений.

**3.** Цель ритуальной коммуникации ...

1. расширить информационный фонд партнера, передать необходимую информацию

2. прокомментировать инновационные сведения;

3. вызвать у делового партнера определенные чувства и сформировать ценностные ориентации и установки;

4. убедить в правомерности стратегий взаимодействия;

5. сохранять ритуальные традиции фирмы, предприятия, создавать новые.

**4.** Вид коммуникации, для которого характерны процесс межличностного влияния, стимулирования группы, нацеливания её на выполнение задач...

1. межличностная;

2. групповая;

3. массовая.

**5.** Функция социального контроля деловой коммуникации заключается в ...

1. объединении деловых партнеров;

2. передаче конкретных способов деятельности;

3. регламентации поведения и деятельности;

4. развитии навыков культуры делового общения.

**6.** Лозунги и призывы – это форма ... коммуникации...

1. познавательной;

2. убеждающей;

3. экспрессивной;

4. педагогической.

**7.** Цель познавательной коммуникации...

1. расширить информационный фонд партнера, передать необходимую информацию, прокомментировать инновационные сведения;

2. вызвать у делового партнера определенные чувства и сформировать ценностные ориентации и установки;

3. убедить в правомерности стратегий взаимодействия.

**8.** Основные качества манипулятора...

1. недоверие к себе и другим;

2. лживость;
3. примитивность чувств;
4. все ответы верны.

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

1. прагматической;
2. управленческой;
3. терапевтической.

**10.** Особенность невербального общения:

1. проявление обусловлено импульсами нашего подсознания;
2. отсутствие возможности подделать эти импульсы;
3. все ответы верны;
4. его проявлениям доверяют больше, чем вербальному каналу общения.

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

1. деловое;
2. манипулятивное;
3. светское;
4. формально-ролевое.

**12.** Интимная дистанция подразумевает

- A. общение близких людей;
- B. общение в темноте;
- C. общение при свечах.

**13.** При деловом общении следует смотреть

- A. на губы говорящего;
- B. в глаза;
- C. выше головы.

**14.** В чем заключается коммуникативная функция речи?

- A) в обобщении в слове не только отдельного, данного предмета, но и целой группы сходных предметов
- B) в передаче информации, направленной на контакты с другими людьми
- C) в обозначении одними и теми же словесными знаками предметов, явлений, свойств и т.д.

**15.** Дайте определение понятий:

- 1 — коммуникативная сторона общения;
- 2 — интерактивная сторона общения;
- 3 — перцептивная сторона общения

A) общение как взаимодействие

B) общение как обмен информацией

C) общение как восприятие людьми друг друга

**16.** Какой вид общения осуществляется при помощи мимики, жестов и пантомимики, через прямые сенсорные и телесные контакты:

1. Личностно-ориентированное;
2. Деловое общение;
3. Безлично-ролевое;
4. межличностное общение;
5. Невербальное;
6. Традиционное;
7. Вербальное

**17.** Предложите способы разрешения (прерывания) конфликта на последней стадии — активные конфликтные действия:

- А) принятие решения третьей стороной;
- В) единоличное решение руководителя;
- С) встречи с целью обмена информацией;
- Д) дискуссионное обсуждение проблемы;
- Е) процедуры с участием третьей стороны.

**Вариант 3**

**1.** Человеческая речь характеризуется:

- 1. наличием сигналов, запускающих те или иные поведенческие реакции;
- 2. определенной логикой построения фраз;
- 3. возможностью передавать информацию о прошлых и будущих событиях;
- 4. все ответы верны.

**2.** В отечественной христианско-православной речевой традиции устанавливается связь между:

- 1. чувством и словом;
- 2. словом и нравственными помыслами;
- 3. словом и делом;
- 4. словом и мыслью.

**3.** Выделите образовательные сферы, где постоянно происходит информационно-коммуникативный обмен:

- 1. обучение, воспитание, социум, образование;
- 2. связи с общественностью, внутренний мир человека, организационно-управленческая сфера;
- 3. внутренний мир человека, природа, космос, социум.

**4.** Обозначьте какие понятия рассматривает педагогическая коммуникация...

- 1. взаимодействие – отношение – коммуникация;
- 2. общение-активность-коммуникация;
- 3. отношение-общение-содержание-коммуникация.

**5.** В чем заключается отличие общения от коммуникации:

- 1. соотнесенность с процессами обмена и передачи информации и связь с языком как средством передачи информации;
- 2. соотношение содержательно-информационного и ценностного приоритетов;
- 3. характеристики межличностного взаимодействия.

**6.** Коммуникативная модель – это ...

- 1. направленность развития научных представлений человечества от коммуникации;
- 2. словесное, графическое или иное описание общей структуры, составных элементов и функциональных характеристик коммуникационного процесса;
- 3. коммуникативная основа, связанная с передачей предметной информации и последующей проверкой ее усвоения.

**7.** Что включает в себя простая коммуникация?

- 1. трансляция;
- 2. мыслекоммуникация;
- 3. константная информация;
- 4. интерпретация.

**8.** Коммуникативная деятельность приоритетно направлена на ...

- 1. потребность в контакте с другими, себе подобными, существами, в самопознании, отношениях, оценках;
- 2. субъективные особенности общающихся сторон и наличной ситуацией;
- 3. удовлетворение потребности в обновлении информации, в передаче или получении информационного сообщения;

4. психическое взаимоотношения людей.
9. Критериями оценки результата коммуникативного акта являются:
1. продуктивность решения коммуникативной задачи, понимание смысла переданного сообщения и минимальное искажение исходной информации;
  2. передача и прием необходимого информационного сообщения;
  3. понимание смысла переданного сообщения и минимальное искажение исходной информации;
  4. процесс, сопровождающий любое взаимодействие и имеющий универсальный характер.
10. Перечислите общие свойства информации:
1. понятность, доступность, полезность;
  2. резонансность, непрерывность, продолжительность;
  3. значимость, важность, целенаправленность.
11. Жест защиты:
- A. руки, сложенные у рта;
  - B. руки, скрещенные на груди;
  - C. руки, сложенные на животе.
12. Помехи в зале при выступлении оратор должен
- A) не принимать на свой счет;
  - B. принимать на свой счет;
  - C. принимать на счет слушателей.
13. Методика достижения согласия в диалоге разработана
- A. А. Пизом;
  - B. Р. Фишером и У. Юри;
  - C. Э. Берном.
14. К соблюдению речевого этикета делового письма относится
- A. эмоциональный тон изложения;
  - B. использование местоимения;
  - C. использование вводных слов и оборотов.
15. Укажите составные элементы формулы конфликта:
- A) участники;
  - B) объекты;
  - C) индивид;
  - D) конфликтная ситуация;
  - E) рабочая группа;
  - F) инцидент.
16. Личная дистанция общения составляет
- A. от 15 см до 46 см;
  - B. от 46 см до 1,2 м;
  - C. от 1,2 м до 3,6 м.

#### **Критерии оценки:**

Оценка в баллах	Индикаторы оценки
Максимальна - 7 баллов	Выполнено верно 86%-100%
Промежуточная – 5 балла	Выполнено верно 71%-85%
Минимальная – 3 балла	Выполнено верно 56%-70%

**2. Задания для контрольных работ**  
**для оценки сформированности компетенций ОК1-ОК-11, ПК.1.1 ПК1.3, ПК.1.4, ПК1.5, ПК1.6, ПК.2.2 ПК.2.3, ПК.2.5, ПК 4.4, ПК**



Контрольная работа используется в качестве проверки усвоения знаний и освоенных умений с целью выявления уровня понимания обучающимся пройденного материала.

Каждый вариант контрольной работы включает 2 теоретических вопроса и 1 практическое задание.

Контрольная работа для проверки и рецензирования должна быть представлена в сроки, указанные в графике по учету выполнения контрольных работ.

Контрольная работа оформляется в рукописном варианте. Работа, выполненная небрежно, неразборчивым почерком, а также не по заданному варианту, возвращается обучающемуся с указанием причин возврата.

Контрольная работа, признанная рецензентом удовлетворительной, оценивается словом "зачтено".

## **ЗАДАНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ**

### **Вариант 1**

1. Понятие общения. Функции общения.
2. Субъективные каналы восприятия и передачи информации.
3. Проанализируйте особенности вашего общения в начале разговора, при его поддержании и окончании. Для этого вспомните, как чаще всего вы общаетесь.

### **Вариант 2**

1. Виды и характеристика социальных ролей
2. Влияние социальной роли на развитие личности
3. Сформулируйте основные правила деловой беседы

### **Вариант 3**

1. Понятие деловой беседы
2. Структура и динамика конфликта.
3. Объясните, от чего зависит величина межличностной дистанции. Какие приемы общения сокращают или удлиняют межличностную дистанцию?

### **Вариант 4**

1. Феномен межличностного влияния.
2. Эффекты восприятия
3. В ответ на критику со стороны подчиненного, прозвучавшую на служебном совещании, начальник начал придирается к нему по мелочам и усилил контроль за его служебной деятельностью. В чем причина конфликта? Определите конфликтную ситуацию.

### **Вариант 5**

1. Определение невербальной коммуникации.
2. Характерные признаки массовой коммуникации.
3. Какая позиция (Рд – Рб, В – В, В – Рб, Рб – Рб) преподавателя по отношению к студентам является, на ваш взгляд, наиболее конструктивной? Обоснуйте свой ответ.

### **Вариант 6**

1. Структура общения
2. Основные этапы деловой беседы
3. Соотнесите предлагаемые социально-психологические понятия и их определяющие:
  - а) стереотип;
  - б) предубеждение;
  - 1) односторонний, искаженный и как правило, предубежденный взгляд, свойственный представителям профессиональных, возрастных, социальных, этнических групп или классов;
  - 2) личная антипатия или активная враждебность по отношению к другой социальной группе; при этом индивиды могут участвовать в дискриминационной деятельности на основании своих взглядов, а могут и не участвовать.

### **Вариант 7**

1. Понятие коммуникации. Коммуникативные барьеры.
2. Техники активного слушания
3. Вспомните случай из Вашей жизни, когда первое впечатление о человеке оказалось для вас ошибочным. Что способствовало созданию неправильного восприятия? Какие ошибки вы допустили?

#### **Вариант 8**

1. Определение, виды и функции конфликта.
2. Виды межличностного влияния
3. Опишите конфликт между педагогом и студентом, участником или свидетелем которого Вы были. В каких Я-состояниях (по Э. Берну) находились конфликтующие? Каким образом можно было предотвратить конфликт? Какая стратегия влияния была наиболее эффективной при разрешении данной ситуации?

#### **Вариант 9**

1. Содержание понятия «интеракция»
2. Трансактный анализ Э.Берна
3. Вас с коллегой отправляют в командировку в другой город. Добираться предстоит на поезде, т.е. 3-4 часа вы должны будете общаться. Какие приёмы согласно правил делового этикета стоит использовать при совместной поездке в транспорте?

#### **Вариант 10**

1. Механизмы социальной перцепции.
2. Стили общения
3. Какой тип личности по типологии К. Хорни в процессе общения будет ориентироваться на потребности собеседника, оказывать помощь при реализации его целей и задач, скорее всего, будет принимать точку зрения собеседника. Дайте ему характеристику.

#### **Вариант 11**

1. Механизмы межгруппового восприятия
2. Способы разрешения конфликта
3. Каким образом строится восприятие партнёра в процессе общения? Каким образом эмпатия как механизм восприятия помогает взаимопониманию в процессе общения?

#### **Вариант 12**

1. Значение переговоров в деловом общении
2. Конструктивные приемы ведения переговоров
3. Вас пригласили на фуршет в честь юбилея компании, где будет много сотрудников Вашей организации. Какие приёмы деловой этикет рекомендует использовать для обращения к группе лиц или к отдельному лицу?

#### **Вариант 13**

1. Сущность делового общения
2. Виды делового общения
3. Приведите примеры возможных вариантов «Я-высказывания» в следующей конфликтной ситуации: Твой младший брат разрисовал рукой все твои учебники.

#### **Вариант 14**

1. Нерефлексивное и рефлексивное слушание.
2. Речь как средство утверждения социального статуса.
3. Каким образом строится восприятие партнёра в процессе общения? Каким образом рефлексия как механизм восприятия помогает взаимопониманию в процессе общения?

#### **Вариант 15**

1. Фундаментальные ошибки каузальной атрибуции.
2. Влияние установок на процесс общения и способы их преодоления
3. Приведите примеры возможных вариантов «Я-высказывания» в следующей конфликтной ситуации: Твой преподаватель обвинил тебя незаслуженно в том, что ты списал контрольную у соседа.

### **Вариант 16**

1. Особенности массовой коммуникации как пропаганды.
2. Характеристики аудитории, коммуникатора, сообщений.
3. Директор поручил Вам направить письмо в другую организацию с предложением о сотрудничестве. Какие правила ведения деловой переписки Вам известны из делового этикета?

### **Вариант 17**

1. Групповые формы делового общения
2. Этические нормы телефонного разговора
3. Приведите пример конфликта. Опишите составляющие его структуры, причины, наиболее подходящие способы решения.

### **Вариант 18**

1. Определение и функции вербальной коммуникации.
2. Речь как средство утверждения социального статуса.
3. Приведите примеры возможных вариантов «Я-высказывания» в следующей конфликтной ситуации: Твои друзья пошли в кино, а тебя не позвали.

### **Вариант 19**

1. Специфика массовой коммуникации: понятие, задачи и функции.
2. Основные знаковые системы невербальной коммуникации
3. Приведите примеры возможных вариантов «Я-высказывания» в следующей конфликтной ситуации: Вы с другом договорились встретиться на улице, но ты прождал его целый час, а он так и не пришел.

### **Вариант 20**

1. Методы психологического исследования конфликта
2. Авторитарный и демократический стили общения, их преимущества и недостатки.
3. Вам нужно побеседовать по телефону с представителем другой компании по поводу совместной работы ваших организаций. Какие правила общения по телефону диктует деловой этикет в данной ситуации?

### **Вариант 21**

1. Виды общения
2. Общение в ситуациях агрессии и стресса.
3. Замените данные фразы более вежливыми и уважительными и запишите их:  
А) Я сейчас вам докажу.  
Б) Вы, конечно, об этом не знаете.  
В) Вы говорите чушь.  
Г) Я удивляюсь вашей позиции.

### **Вариант 22**

1. Распознавание манипуляций и противодействие им.
2. Проблемы адекватного приема и передачи информации.
3. Вспомните примеры манипуляций, с которыми, возможно, вам пришлось столкнуться раньше. Удалось ли вам избежать участи жертвы манипулирования? Если да, то как? Если нет, то, что вы предполагаете предпринять сейчас?

### **Вариант 23**

1. Методы развития коммуникативных способностей.
2. Роль психологических установок в понимании и предсказании поведения.
3. К какому методу саморегуляции поведения относится следующий способ: В случае даже незначительных успехов целесообразно хвалить себя, мысленно говоря: «Молодец!», «Умница!», «Здорово получилось!». Охарактеризуйте его

### **Вариант 24**

1. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений.
2. Коммуникативная компетентность: стратегии, тактики и виды общения.

3. Утром Вы приходите в офис. Вам нужно поприветствовать коллег по работе. Какие приемы можно для этого использовать?

#### **Вариант 25**

- 1.Эмпатия и рефлексия как способы восприятия и понимания людьми друг друга.  
2.Требования к публичному выступлению.  
3. Приведите примеры возможных вариантов «Я-высказывания» в следующей конфликтной ситуации: Твой друг (подруга) попросил(а) у тебя одежду и порвал(а) ее.

#### **Критерии оценки:**

Максимальная оценка за задание 10 баллов, минимальная – 7 баллов.

<b>Критерии оценки</b>	
10 баллов	Задания выполнены в полном объеме . Оформление и результаты соответствуют требованиям. Выводы сформулированы
8 баллов	Задания выполнены в полном объеме, имеются неточности в оформлении, имеются неточности в формулировке выводов.
7 баллов	Задания выполнены не в полном объеме, имеются неточности в оформлении, имеются неточности в формулировке выводов.

### **3. Творческие задания для оценки сформированности компетенций ОК1-ОК-11, ПК.1.1 ПК1.3, ПК.1.4, ПК1.5, ПК1.6, ПК.2.2 ПК.2.3, ПК.2.5, ПК 4.4, ПК**

#### ***Групповые творческие задания***

**Задание 1.** Придумайте и опишите игровую модель коммуникации в сфере экономической деятельности организации.

**Задание 2.** Проанализировать свое невербальное поведение путем самонаблюдения и бесед с друзьями и родными. Сделать выводы об его особенностях, ошибках и достижениях при организации взаимодействия и общения.

**Задание 3.** В парах или перед зеркалом покажите свое состояние, настроение с помощью коммуникативных жестов. Ваш партнер должен догадаться, что вы изображаете: согласие; отрицание; непонимание; радость; грусть; угроза. Также это упражнение можно проводить в тройках: третий человек наблюдает за различиями в жестах партнеров по коммуникации.

**Задание 4.** Попробуйте пообщаться в парах на какую-либо тему, используя барьерные жесты или жесты ухаживания. После чего вы должны догадаться, какие жесты использовал ваш партнер по коммуникации.

**Задание 5.** Проиграйте ситуацию приветствия своего знакомого на дальнем расстоянии, если вы: а) недовольны им; б) имеете радостную новость для него.

**Задание 6.** Выделить собственные трудности, возникающие при общении. Привести примеры конкретных барьеров общения из прочитанной литературы, просмотренных фильмов, собственного жизненного опыта.

#### **Критерии оценки**

Прописываются с учетом бальной-рейтинговой системы по дисциплине и выражаются в баллах:

- оценка «отлично» - 7 баллов выставляется студенту, если его вклад в достижение поставленной цели значителен, активно участвовал в работе, содействовал благоприятному климату в группе, постоянно поддерживал связь с другими участниками группы;

- оценка «хорошо» - 6 балла выставляется студенту, если его вклад в достижение поставленной цели важен, участвовал в работе по мере обращения, содействовал благоприятному климату в группе, частично поддерживал связь с другими участниками группы;

- оценка «удовлетворительно» - 5 балла выставляется студенту, если его вклад в достижение поставленной цели не важен, участвовал в работе по мере обращения, не содействовал благоприятному климату в группе, частично поддерживал связь с другими участниками группы.

- оценка «неудовлетворительно» - менее 5 баллов выставляется студенту, если он в работе группы практически не участвовал, создавал видимость работы, вклад в достижение цели не внес.

### ***Индивидуальные творческие задания***

**Задание 1.** Оценить собственную речевую технику, отрегулировать темп речи для разных возрастов.

**Задание 2.** Оценить свое поведение в диалоге, не злоупотребляете ли вы доминированием в общении?

**Задание 3.** Выявить типы словесных высказываний и поведения, препятствующие «активному слушанию». Записать их и использовать в парном тренинге; отрефлексировать их применение.

**Задание 4.** Выделить функции делового общения и способы реализации этих функций на практике. Определить конкретные технологические приемы, способствующие реализации функций педагогического общения.

**Задание 5.** Определить профессиональные умения, способствующие организации конструктивного общения.

**Задание 6.** Показать неоднозначность педагогического общения и возможности этической защиты. Выделить конкретные технологические приемы этической защиты.

**Задание 7.** Определить факторы, способствующие конфликтным ситуациям в педагогическом процессе. Их предупреждение.

**Задание 8.** Выделить особенности педагогического общения и подтвердить их практическими примерами.

**Задание 9.** Определите, насколько вы знаете «правила хорошего тона»:

1. Косметика на лице деловой женщины должна быть заметна с близкого или среднего расстояния?

2. Какого цвета рубашку и галстук мужчина должен надевать на деловой прием?

3. Что означает следующий жест партнера по общению: хозяин кабинета во время разговора начинает собирать бумаги на столе?

4. Облегчают ли шутки взаимопонимание с малознакомым собеседником?

5. Какая женская одежда наиболее подходит для работы в офисе (платье, костюм, блузка с юбкой, брюки)?

6. Какой силуэт мужской одежды престижен: расширяющийся книзу или кверху?

### **Критерии оценки**

Прописываются с учетом балльно-рейтинговой системы по дисциплине и выражаются в баллах:

- оценка «отлично» - 7 баллов выставляется студенту, если его вклад в достижение поставленной цели значителен, самостоятельно выполнял задание; материал логично выстроен;

- оценка «хорошо» - 6 балла выставляется студенту, если его вклад в достижение поставленной цели важен, самостоятельно работал по мере обращения, частично выстроен логично материал;

- оценка «удовлетворительно» - 5 балла выставляется студенту, если его вклад в достижение поставленной цели не важен, не выполнял работу самостоятельно, материал выстроен не логично.

- оценка «неудовлетворительно» - менее 5 баллов выставляется студенту, если он в индивидуальной работе практически не участвовал, создавал видимость работы, вклад в достижение цели не внес.

#### **Критерии оценки:**

Максимальная оценка за задание 10 баллов, минимальная – 7 баллов.

<b>Критерии оценки</b>	
10 баллов	Задания выполнены в полном объеме . Оформление и результаты соответствуют требованиям. Выводы сформулированы
8 баллов	Задания выполнены в полном объеме, имеются неточности в оформлении, имеются неточности в формулировке выводов.
7 баллов	Задания выполнены не в полном объеме, имеются неточности в оформлении, имеются неточности в формулировке выводов.

#### **4. Реферат для оценки сформированности компетенций ОК1-ОК-11, ПК.1.1 ПК1.3, ПК.1.4, ПК1.5, ПК1.6, ПК.2.2 ПК.2.3, ПК.2.5, ПК 4.4, ПК**

Примерные темы рефератов

1. Общение как обмен информацией.
2. Вербальное и невербальное общение.
3. Поза, жесты, позиция и дистанция в общении.
4. Активное слушание и его освоение.
5. Общение как межличностное взаимодействие.
6. Использование убеждений в общении с детьми разных возрастов.
7. Использование внушений в общении с детьми разных возрастов.
8. Общение как понимание людьми друг друга.
9. Эмпатия в общении как сопереживание.
10. Развитие рефлексии в общении с детьми разных возрастов.
11. Стили общения с позиций трансактного анализа.
12. Требования к построению стиля общения «взрослый — ребенок».
13. Требования к построению стиля общения «родитель — ребенок».
14. Требования к построению стиля общения «взрослый — взрослый».
15. Обучение языку по схеме «родитель — взрослый — дитя».
16. Общение младенца со взрослым.
17. Развитие непосредственно-эмоционального общения.
18. Развитие ситуативно-делового общения.
19. Общение и речь.
20. Организация общения для предупреждения задержек речевого развития ребенка.
21. Игрушка как средство общения и психического развития младенца.
22. Особенности общения взрослого с ребенком раннего возраста.
23. Особенности общения с ребенком в период кризиса 3 лет.
24. Игрушка как средство общения ребенка в раннем возрасте.
25. Общение малышей со сверстниками.
26. Общение взрослого с детьми дошкольного возраста.
27. Общение дошкольника со сверстниками.
28. Общение детей с родителями.
29. Общение по поводу игры (взрослый — ребенок, ребенок — ребенок).

30. Общение и развитие речи в дошкольный период.
31. Внеситуативно-познавательное общение.
32. Внеситуативно-личностное общение.
33. Смысловой барьер в общении.
34. Общение мальчиков и девочек.
35. Общение взрослого с детьми в процессе познавательной деятельности.
36. Детские конфликты и их разрешение.
37. Конфликты взрослого с ребенком и их разрешение.
38. Компьютер. Дети. Общение.
39. Влияние общения между взрослыми на развитие детей разного возраста.
40. Развитие представлений о семейных отношениях у детей.

### **Критерии оценки:**

Устанавливаются с учетом балльно-рейтинговой системы по дисциплине и выражаются в баллах.

1. Выставление оценок на зачете осуществляется на основе принципов объективности, справедливости, всестороннего анализа уровня знаний обучающихся.

2. При выставлении оценки преподаватель учитывает:

- знание фактического материала по программе, в том числе знание обязательной литературы, современных публикаций по программе курса, а также истории науки;
- степень активности обучающегося на аудиторных занятиях;
- логику, структуру, стиль ответа; культуру речи, манеру общения; готовность к дискуссии, аргументированность ответа; уровень самостоятельного мышления; умение приложить теорию к практике, решить задачи;
- наличие пропусков аудиторных занятий по неуважительным причинам.

3. Оценка «отлично» (30 баллов).

Оценка «отлично» ставится обучающемуся, ответ которого содержит:

- глубокое знание программного материала, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой;
- знание концептуально-понятийного аппарата всего курса.

А также свидетельствует о способности:

- самостоятельно критически оценивать основные положения курса;
- увязывать теорию с практикой.

Оценка «отлично» не ставится в случаях систематических пропусков обучающимся аудиторных занятий по неуважительным причинам, отсутствия активного участия на практических занятиях, а также неправильных ответов на дополнительные вопросы преподавателя.

4. Оценка «хорошо» (20 баллов).

Оценка «хорошо» ставится обучающемуся, ответ которого свидетельствует:

- о полном знании материала по программе;
- о знании рекомендованной литературы;
- содержит в целом правильное, но не всегда точное и аргументированное изложение материала.

Оценка «хорошо» не ставится в случаях пропусков обучающимся аудиторных занятий по неуважительным причинам.

5. Оценка «удовлетворительно» (10 баллов) ставится обучающемуся, ответ которого содержит:

- поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса;
- затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии курса;

- стремление логически четко построить ответ, а также свидетельствует о возможности последующего обучения.
- 6. Оценки «неудовлетворительно» (0 баллов).
- Оценки «неудовлетворительно» ставятся обучающемуся, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по программе, а также допустившему принципиальные ошибки при изложении материала.

**5. Вопросы для экзамена/зачета (проверка сформированности компетенций ОК1-ОК-11, ПК.1.1 ПК1.3, ПК.1.4, ПК1.5, ПК1.6, ПК.2.2 ПК.2.3, ПК.2.5, ПК 4.4, ПК**

1. Понятие общения в психологии. Основные функции общения.
2. Коммуникативная функция общения. Понятие и средства вербальной и невербальной коммуникации.
3. Значение и смысл речевого высказывания. Построение речевого высказывания.
4. Смысловые барьеры в общении: понятие, причины, пути и способы их предупреждения.
5. Слушание как содержательная часть общения. Причины трудностей слушания.
6. Способы хорошего слушания: пассивное и активное слушание.
7. Пассивное слушание и его основные средства.
8. Активное и эмпатическое слушание и их основные средства. Результаты активного слушания.
9. Открытые и закрытые способы выражения чувств и желаний в общении.
10. Психологическое содержание и значение «Я-высказывания», «Ты-высказывания»
11. Сообщение о своей проблеме в общении средствами ненасильственной коммуникации. Алгоритм построения сообщения
12. Особенности невербальной коммуникации её средства. Характеристика основных систем невербальной коммуникации
13. Оптико-кинестическая система невербальной коммуникации. Виды жестов и критерии их понимания
14. Организация пространства в общении. Виды дистанций в общении и их значение для построения межличностных отношений
15. Понятие конгруэнтности и её значение для оптимизации общения
16. Психологические основы и закономерности восприятия и познания людьми друг друга в общении. Каузальная атрибуция и её механизмы: эффект ореола, стереотипизация, социальная установка, идентификация
17. Понятие эффекта ореола и психологические факторы его вызывающие
18. Стереотипы в общении: понятие, виды, причины распространения
19. Понятие, виды и функции установки в общении. Причины и факторы возникновения социальных установок
20. Психологические механизмы улучшения межличностного восприятия и понимания: сензитивность, эмпатия, рефлексия
21. Интерактивная функция общения. Обзор теорий межличностного взаимодействия
22. Структура межличностного взаимодействия.
23. Классификация ситуаций межличностного взаимодействия.
24. Позиции и роли в общении. Анализ «эго-состояний» личности в трансактном анализе Э. Берна
25. Виды трансакций в теории Э.Берна.



26. Стратегии межличностного взаимодействия: императивная, манипулятивная, развивающая.
27. Понятие, способы и средства императивного взаимодействия
28. Понятие психологической манипуляции в межличностном взаимодействии. Манипуляторское поведение в общении: его причины, содержание, способы реализации, характеристики, последствия.
29. Способы противостояния нежелательному воздействию в общении
30. Развивающая стратегия межличностного взаимодействия
31. Конфликты в общении: понятие, психологические причины. Этапы развития межличностного конфликта
32. Виды и функции конфликтов.
33. Стратегии поведения людей в конфликтных ситуациях.
34. Способы конструктивного разрешения межличностных конфликтов

### **Критерии оценки:**

Устанавливаются с учетом балльно-рейтинговой системы по дисциплине и выражаются в баллах.

1. Выставление оценок на экзамене осуществляется на основе принципов объективности, справедливости, всестороннего анализа уровня знаний обучающихся.

2. При выставлении оценки преподаватель учитывает:

- знание фактического материала по программе, в том числе знание обязательной литературы, современных публикаций по программе курса, а также истории науки;
- степень выполнения заданий текущего контроля;
- логику, структуру, стиль ответа; культуру речи, манеру общения; готовность к дискуссии, аргументированность ответа; уровень самостоятельного мышления; умение приложить теорию к практике, решить задачи;

3. Оценка «отлично» (30 баллов).

Оценка «отлично» ставится обучающемуся, ответ которого содержит:

- глубокое знание теоретического материала в соответствии с элементами формируемых дисциплиной компетенций, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой;
- знание концептуально-понятийного аппарата всего курса.

А также свидетельствует о способности:

- самостоятельно критически оценивать основные положения курса;
- увязывать теорию с практикой.

Оценка «отлично» не ставится в случаях систематических пропусков обучающимся аудиторных занятий по неуважительным причинам, отсутствия активного участия на практических занятиях, а также неправильных ответов на дополнительные вопросы преподавателя.

1. Оценка «хорошо» (20 баллов).

Оценка «хорошо» ставится обучающемуся, ответ которого свидетельствует:

- о полном знании материала по программе в соответствии с элементами формируемых дисциплиной компетенций;
- о знании рекомендованной литературы;
- содержит в целом правильное, но не всегда точное и аргументированное изложение материала.

Оценка «хорошо» не ставится в случаях пропусков обучающимся аудиторных занятий по неуважительным причинам.

2. Оценка «удовлетворительно» (10 баллов) ставится обучающемуся, ответ которого содержит:

- поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса в соответствии с элементами формируемых дисциплиной компетенций;

- затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии курса;

- стремление логически четко построить ответ, а также свидетельствует о возможности последующего обучения.

3. Оценки «неудовлетворительно» (0 баллов).

- Оценки «неудовлетворительно» ставятся обучающемуся, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по программе, а также допустившему принципиальные ошибки при изложении материала.

Составитель: к.пед.н., доцент Каткова О.В.