

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Волхонов Михаил Станиславович

Должность: Врио ректора

Дата подписания: 22.11.2023 17:02:47

Уникальный программный ключ:

b2dc75470204bc2bfec58d577a1b983ee223ea27559d45aa8c272df0610c6c81

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ДЕПАРТАМЕНТ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ

УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

"КОСТРОМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ"

Утверждаю:

Декан инженерно-технологического
факультета

_____/М.А. Иванова/

22 мая 2023 года

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине

ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Направление подготовки	<u>23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства</u>
Направленность (профиль)	<u>Автомобили и тракторы</u>
Квалификация выпускника	<u>бакалавр</u>
Форма обучения	<u>очная</u>
—	
Срок освоения ОПОП ВО	<u>5 лет</u>

Фонд оценочных средств предназначен для оценивания сформированности компетенций по дисциплине «Психология делового общения»

Разработчик

Ст. преподаватель кафедры экономика, управление и
техносферная безопасность

Савин Ю.В.

Утвержден на заседании кафедры экономика, управление и
техносферная безопасность, протокол № 8 от «24» апреля 2023 года

Заведующий кафедрой

Василькова Т.М.

Согласовано:

Председатель методической комиссии инженерно-технологического факультета

Петрюк И.П.

протокол № 5 от 16.05.2023 года

**Паспорт
фонда оценочных средств**

Таблица 1

Модуль дисциплины (модуль логически завершенная часть дисциплины, как правило объединяющая несколько разделов (тем))	Формируемые компетенции или их части (указывается код (при наличии) компетенции и формулировка)	Оценочные материалы и средства (приводится перечень оценочных материалов и средств для оценки сформированности компетенции)	Количество
Модуль 1. Введение в психологию общения	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию	Опрос Тест	22 21
Модуль 2. Культура делового общения	для достижения поставленной цели УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	Опрос Тест Кнр	38 97 1
Модуль 3. Препятствия делового общения	УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни	Опрос Тест Кнр	33 19 1

**1. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ
ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ И НАВЫКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Таблица 2 – Формируемые компетенции

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Оценочные материалы и средства
<p>УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</p> <p>УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия</p> <p>УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни</p>	<p>Модуль 1. Введение в психологию общения</p> <p>ИД-1_{УК-3} Знает основные концепции управления человеческими ресурсами в различных организационных структурах.</p> <p>ИД-2_{УК-3} Применяет социально-психологические методы при построении эффективной системы управления персоналом.</p> <p>ИД-3_{УК-3} Знает принципы и методы командообразования.</p> <p>ИД-1_{УК-4} Выбирает на государственном и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.</p> <p>ИД-2_{УК-4} Владеет профессиональной лексикой и базовой грамматикой для обеспечения профессионального взаимодействия в устной и письменной формах.</p> <p>ИД-3_{УК-4} Владеет фонетическими, графическими, лексическими, грамматическими и стилистическими ресурсами русского языка для обеспечения академического взаимодействия в форме устной и письменной речи.</p> <p>ИД-1_{УК-6} Знает способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования, основы лидерства</p>	<p align="center">Опрос Тест Кнр</p>

	<p style="text-align: center;">Модуль 2. Культура делового общения</p> <p>ИД-1_{ук-3} Знает основные концепции управления человеческими ресурсами в различных организационных структурах.</p> <p>ИД-2_{ук-3} Применяет социально-психологические методы при построении эффективной системы управления персоналом.</p> <p>ИД-3_{ук-3} Знает принципы и методы командообразования.</p> <p>ИД-1_{ук-4} Выбирает на государственном и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.</p> <p>ИД-2_{ук-4} Владеет профессиональной лексикой и базовой грамматикой для обеспечения профессионального взаимодействия в устной и письменной формах.</p> <p>ИД-3_{ук-4} Владеет фонетическими, графическими, лексическими, грамматическими и стилистическими ресурсами русского языка для обеспечения академического взаимодействия в форме устной и письменной речи.</p> <p>ИД-1_{ук-6} Знает способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования, основы лидерства</p>	<p>Опрос Тест Кнр</p>
	<p style="text-align: center;">Модуль 3.</p> <p style="text-align: center;">Препятствия делового общения</p> <p>ИД-1_{ук-3} Знает основные концепции управления человеческими ресурсами в различных организационных структурах.</p> <p>ИД-2_{ук-3} Применяет социально-психологические методы при построении эффективной системы управления персоналом.</p> <p>ИД-3_{ук-3} Знает принципы и методы командообразования.</p> <p>ИД-1_{ук-4} Выбирает на государственном и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.</p> <p>ИД-2_{ук-4} Владеет профессиональной лексикой и базовой грамматикой для обеспечения профессионального взаимодействия в устной и письменной формах.</p> <p>ИД-3_{ук-4} Владеет фонетическими, графическими, лексическими, грамматическими и стилистическими ресурсами русского языка для обеспечения академического взаимодействия в форме устной и письменной речи.</p> <p>ИД-1_{ук-6} Знает способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования, основы лидерства</p>	<p>Опрос Тест Кнр</p>

Оценочные материалы и средства для проверки сформированности компетенций

Модуль 1. Введение в психологию общения

Вопросы для опроса:

1. Специфический круг явлений, которые изучает психология?
2. Что отражает психика?
3. Что является предметом изучения психологии?
4. Что является объектом изучения?
5. Что позволяет объяснить определение объекта изучения?
6. Основные методы психологии для организации командной работы
7. Как изучает психология психику человека?
8. Место психологии в системе наук
9. Понятие общения
10. Содержание общения
11. Цели общения
12. Средства общения
13. Функции общения
14. Стороны общения
15. Виды общения
16. Значение общения для командной работы
17. Компоненты видов общения
18. Общая характеристика речи
19. Речь как единство чувственного и смыслового в организации работы команды
20. Виды и формы речи
21. Что такое комплексная кинетическая речь?
22. Основные функции речи для организации командной работы

Тесты. Модуль 1. Введение в психологию общения

Что является объектом изучения в психологии?

+человек

деятельность

поведение

то, о чем человек думает

психика

Что является предметом изучения в психологии?

мозг

центральная нервная система

+психика

физиология человека

Что из нижеперечисленного относится к психическим свойствам?

воля

эмоции

чувства

+характер

поведение

Что из нижеперечисленного относится к психическим состояниям?

воля
эмоции
интеллект
+способности

Что из нижеперечисленного относится к психическим процессам?

+мышление
характер
потребности

Понятие «объекта» позволяет рассматривать человека с сторон

Выберите один ответ:

двух
+трех
четырёх
пяти

Если человека рассматривать со стороны биологической, социальной, индивидуального опыта - это имеет отношение к ...

+объекту изучения
предмету изучения
методам изучения
способам изучения

Как определяется место психологии в системе наук?

в первой десятке
вторая после философии
гуманитарная наука
+на стыке естественных, технических и гуманитарных наук
на стыке медицины и философии

На какие в самом общем виде разделяются методы изучения в психологии?

+на субъективные и объективные
на общие и частные
на естественные и технические
на правильные и неправильные

Тесы как опросники относятся к ... методам

+субъективным
объективным
проективным
субъективным и объективным

Тесты как задания относятся к ... методам

+субъективным
объективным

проективным
субъективным и объективным

Проективные тесты относятся к ... методам

субъективным
+объективным
субъективным и объективным

Связь мышления с речью ...

допустимая особенность
не обязательная особенность
+ важная особенность

При сдаче контрольных мероприятий студент пользуется только деловым и когнитивным видами общения. Какие оценки в его зачетке?

+ преимущественно отличные
отличные, хорошие, удовлетворительные
разные
трудно сказать какие

Какие стороны общения задействованы при обмене СМС сообщениями?

интерактивная
+ коммуникативная
интерактивная, перцептивная
коммуникативная, перцептивная

Что из перечисленного относится к основным функциям речи?

распределение
+обозначение
перемещение
указание
коммуникация

Передача и переработка информации относится к

целям общения
+средствам общения
функциям общения

Обмен психологическими, физиологическими состояниями относится к виду общения

личному
мотивационному
+кондиционному
деятельностному

Содержание, цель, средства, участники, тип связей, продолжительность, мотивация относятся к ...

средствам общения
+компонентам видов общения
функциям общения

Что из перечисленного: внутренняя речь, внешняя речь, кинетическая речь, монологическая речь – является формой устной речи

внутренняя речь
кинетическая речь
+монологическая речь
внешняя речь

Какая функция речи используется, когда мы пытаемся побудить другого человека или группу людей к определенному действию

выражения
сообщения
+воздействия
обозначения

Таблица 3 - Критерии оценки сформированности компетенций

Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Критерии оценивания сформированности компетенции (части компетенции)		
	на базовом уровне	на повышенном уровне	
	соответствует оценке «удовлетворительно» 50-64% от максимального балла	соответствует оценке «хорошо» 65-85% от максимального балла	соответствует оценке «отлично» 86-100% от максимального балла
<p>ИД-1_{ук-3} Знает основные концепции управления человеческими ресурсами в различных организационных структурах.</p> <p>ИД-2_{ук-3} Применяет социально-психологические методы при построении эффективной системы управления персоналом.</p> <p>ИД-3_{ук-3} Знает принципы и методы командообразования.</p> <p>ИД-1_{ук-4} Выбирает на государственном и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.</p> <p>ИД-2_{ук-4} Владеет профессиональной лексикой и базовой грамматикой для обеспечения профессионального взаимодействия в устной и письменной формах.</p> <p>ИД-3_{ук-4} Владеет фонетическими, графическими, лексическими, грамматическими и стилистическими ресурсами русского языка для обеспечения академического взаимодействия в устной и письменной речи.</p> <p>ИД-1_{ук-6} Знает способы определения и реализации приоритетов развития</p>	Знать		
	<p>материал усвоен не в полном объеме, основные теоретические положения изучаемого курса знает не твердо, при ответах допускает существенные погрешности, удовлетворительно знает основные концепции управления человеческими ресурсами, принципы и методы командообразования, принципы и методы командообразования, психологические методы управления персоналом; коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами; способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования</p>	<p>материал усвоен, основные теоретические положения изучаемого курса знает хорошо, способен самостоятельно выделять главное с незначительными ошибками, знает основные концепции управления человеческими ресурсами, принципы и методы командообразования, психологические методы управления персоналом; коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами; способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования</p>	<p>материал усвоен в полном объеме; четко формулируются основные понятия, приводятся соответствующие примеры; свободно оперирует понятиями, категориями, терминологией дисциплины; знает основные концепции управления человеческими ресурсами, принципы и методы командообразования, психологические методы управления персоналом; коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами; способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования</p>
Уметь			
	<p>слабо умеет использовать концепции управления человеческими ресурсами, психологические методы управления персоналом, выбирать коммуникативно приемлемые стили делового общения, использовать</p>	<p>умеет использовать основные концепции управления человеческими ресурсами, психологические методы управления персоналом, выбирать коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с</p>	<p>умеет эффективно использовать основные концепции управления человеческими ресурсами, психологические методы управления персоналом, принципы и методы командообразования; приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами; способы</p>

собственной деятельности и образования, основы лидерства	профессиональную лексику, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами	партнерами; ; способы определения и реализации приоритетов развития	определения и реализации приоритетов развития
	Владеть		
	не владеет знаниями всего программного материала, удовлетворительно владеет психологическими методами управления персоналом, командообразования, коммуникативно приемлемыми стилями делового общения, способами определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования	владеет знаниями всего изученного материала; навыками управления человеческими ресурсами, психологическими методами управления персоналом, командообразования; способами определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования, коммуникативно приемлемыми стилями делового общения	отлично владеет знаниями всего изученного материала; навыками управления человеческими ресурсами, психологическими методами управления персоналом, командообразования; способами определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования, коммуникативно приемлемыми стилями делового общения

Модуль 2. Культура делового общения

Вопросы для опроса:

1. что такое деловой разговор?
2. Разница между общелитературным языком и деловой устной речью?
3. Роль готовых речевых конструкций в деловом языке?
4. Основные требования к деловому разговору
5. Семантика и её роль в понимании субъектов друг другом?
6. Что такое неправильное словоупотребление?
7. Что такое нарушение лексической сочетаемости?
8. В чем противоречие соединения просторечных слов с книжными?
9. Что понимается под точностью и ясностью речи?
10. Значение краткости в деловой речи
11. Что такое плеоназм?
12. Что такое тавтология?
13. К чему приводит использование иноязычной лексики?
14. Что такое риторика?
15. Учет каких факторов предполагает риторика в общении субъектов?
16. в чем проявляются коммуникационные эффекты?
17. Лексические средства выразительности речи
18. Основные логические законы
19. Что такое ошибка логомахии?
20. Что такое ошибка амфиболии?
21. Что собой представляет закон исключенного третьего?
22. Что такое индукция и дедукция при построении суждений и умозаключений?
23. Что такое силлогизм?
24. Логические правила аргументации
25. Основные ошибки в построении тезиса?
26. Ошибки аргументации
27. Логические уловки или спекулятивные методы аргументации
28. Какие приемы используются для создания благоприятного психологического климата в общении?
29. Общепринятые правила поведения в процессе делового разговора?
30. Что такое пейсинг?
31. Что такое активное и пассивное слушание?
32. Ошибки при слушании?
33. Техника постановки вопросов
34. Типы вопросов
35. Психологические типы собеседников
36. Разновидности замечаний в процессе деловой беседы?
37. Техника нейтрализации замечаний
38. Приемы защиты от некорректных собеседников

Тесты. Модуль 2. Культура делового общения

Деловой разговор это ...

+устный речевой контакт
внешний речевой контакт

кинетический речевой контакт

Разговорная деловая речь имеет ...

научный характер

+несколько упрощенный характер

отличается разнообразием используемых речевых средств

Употребление слов без учета их семантики ...

+часто меняет значение высказывания

не меняет значение высказывания

приводит к более широкому взгляду на проблему

Выражение «в силу слабого контроля ...» относится к ...

+неправильному словоупотреблению

небрежному отношению к языку

нелогичности высказывания

Фраза «Необходимо *ОГРАДИТЬ* товар от усушки» относится ...

+к стилистическим погрешностям

неправильному словоупотреблению

небрежному отношению к языку

Паронимы – это слова по значению ...

одинаковые

+разные

сходные

Слова «практическая одежда» и «практичная одежда» являются ...

синонимами

антонимами

+паронимами

Фраза «Удовлетворять современным потребностям ...»

+нарушает лексическую сочетаемость

не нарушает лексическую сочетаемость

является стандартной в деловом разговоре

Можно ли просторечные слова соединять с книжными?

можно

+нельзя

не имеет значения

Точность и ясность высказываний ...

+взаимосвязаны

не обязательно взаимосвязаны

желательно, чтобы были взаимосвязаны

Правильно ли к слову «штабелеукладчик» использование иностранного заимствования как «штабилер»?

правильно

+неправильно

допустимо

Слова «так сказать», «понимаете», «значит», «вот», «это самое» ...

+являются недостатком деловой речи

используются для связки слов в деловом разговоре

украшают деловую речь

придают речи эмоциональную окраску

Фраза «предчувствовать заранее ...» относится к ...

+плеоназму

лексической сочетаемости

стилистической правильности

экспрессии

ассоциации

Эмоционально окрашенная речь связана с принципом ...

доступности

ассоциативности

+экспрессивности

Что относится к лексическим средствам выразительности речи?

+метафора

риторический вопрос

антитеза

риторическое восклицание

К основным логическим законам относится

закон перехода количественных изменений в качественные

+закон исключенного третьего

закон синергии

эмерджентность

Предмет мысли в пределах одного рассуждения должен оставаться неизменным – это закон ...

+тождества

противоречия

достаточного основания

Собеседник несколько раз использует многозначное слово то в одном, то в другом значении, считая, что использует его однозначно – это ошибка ...

+логомахии

эквивокации
амфиболии

Согласно какому закону не могут быть одновременно истинными два высказывания?

+противоречия
исключенного третьего
достаточного основания

Какой закон утверждает, что из двух противоречащих друг другу суждений одно из них ложно, а другое истинно?

противоречия
тождества
+исключенного третьего

Индукция – это ...

+заключение от частного к общему
заключение от общего к частному
заключение от частного к частному

«Ни один нечестный человек не будет избран в совет директоров. Петров — нечестен. Следовательно, он не будет избран в совет директоров» - это ...

индуктивный вывод
+дедуктивный вывод
абдуктивный вывод

Подмена тезиса, уловка, логическая диверсия – это ...

методы аргументации
методы контраргументации
+спекулятивные методы аргументации

Использование в качестве довода несуществующего факта, ссылка на событие, которого не было – это в ошибках аргументации ...

«предвосхищение основания»
+«ложный аргумент»

В логических уловках общения «АРГУМЕНТ К СИЛЕ» – это ...

использование неосведомленности собеседника
апелляция к обыденному сознанию вместо реального обоснования
+вместо логического обоснования тезиса прибегают к внелогическому принуждению
ссылка на авторитетную личность

Имеет ли смысл в процессе разговора употреблять слова и выражения, передающие твердое мнение, например: «несомненно», «конечно», «только так и не иначе» ...

имеет
+не имеет
не принципиально

Чувства, мысли и интересы людей находятся в гармонии; это доверительные, открытые, свободные, надежные отношения – это ...

+установление раппорта
отношения, построенные на лести
приспособление к оппоненту

Умение слушать. Пассивное слушание означает, что субъект ...

+дает собеседнику возможность высказаться
то, о чем говорит собеседник не интересно для субъекта
занят своими мыслями
готовит и обдумывает контраргументы

Является ли ошибкой при слушании «заострение внимания на голых фактах»?

+является
не является
не имеет значения

Выразить ту же мысль, но несколько иначе – это ...

выяснение
+перефразирование
резюмирование

Вопросы, на которые можно ответить «да» или «нет» - это вопросы ...

открытые
риторические
+закрытые

Вопросы, которые удерживают беседу в строго установленном направлении ...

+переломные
для обдумывания
открытые

Собеседник, который думает, что всё знает наилучшим образом, кто по психологическому типу?

«позитивный человек»
«вздорный»
«болтун»
+«всезнайка»

Человек, который обладает большим самомнением, кто по психологическому типу?

«вздорный»
«всезнайка»
+«важная птица»

К замечаниям в деловой беседе из-за плохого настроения относятся ...

предубеждения
+ ироничные
желание проявить себя
субъективного характера

Социальная коммуникация:

процесс передачи и восприятия информации в условиях межличностного и массового общения по разным каналам при помощи различных коммуникативных средств +
сообщения в СМИ
инженерные пути сообщения

К вербальной коммуникации не относится:

письмо
говорение
слушание +

Межличностная коммуникация — это такая коммуникация:

релятивная
аксиальная +
невербальная

К невербальной коммуникации не относится:

слушание +
таксеика
просодика

Процесс взаимного общения, когда реплика сменяется ответной фразой и происходит постоянная смена ролей:

чтение
монолог
диалог +

Речевая тактика, заключающаяся в использовании неожиданной информации:

неожиданность +
обращение к авторитету
момент неформальности

Речевая тактика, при которой неблагоприятную информацию подкрепляют словами, что «так бывает», называется:

неожиданностью
примером
обобщением +

Многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми – это процесс:

общения +

понимания
восприятия

Коммуникативная сторона общения:

взаимопонимание участников общения
обмен информацией между людьми +
организация взаимодействия между людьми

Термин «коммуникация» прежде всего употребляется в смысле:

специфической формы взаимодействия людей в трудовой деятельности +
хозяйственных сооружений
транспортной инфраструктуры

Разрушение коммуникаций Винер назвал:

энтропией +
антропией
интропией

Автор интерактивной модели коммуникативного процесса:

Якобсон
Ньюкомб +
Смайл

Не используется для изучения социальной коммуникации концептуальный подход:

фонетический +
семантический
когнитивный

Оптико-кинетическая система знаков включает в себя следующее:

качество голоса, его диапазон, тональность, фразовые и логические ударения,
предпочитаемые конкретным человеком
включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец,
сам темп речи
жесты, мимику, пантомимику +

Название формы познания иного человека, основанной на возникновении к нему положительных чувств:

аттракция +
идентификация
рефлексия

Речь это:

психологическая деятельность, которая проявляется как процесс общения с помощью слов
средство хранения и передачи познавательного и социального опыта многих поколений
общение, направленное на передачу мыслей, выражение чувств и воли посредством языка +

Что из данного не относят к эффективным приёмам слушания?

активная поза слушающего

умение задавать уточняющие вопросы
активное слушание
нерефлексивное слушание +

Выберите, как быть внимательным во время беседы:

не доминируйте во время беседы
не давайте волю эмоциям
смотрите на собеседника +
не принимайте позы обороны

Что из перечисленного не относят к правилам эффективного слушания?

перестаньте говорить
будьте терпеливы
задавайте вопросы
планируйте беседу +

Отметьте, что НЕ относят к невербальным средствам коммуникации:

нерефлексивное слушание +
взгляд
тактильный контакт
рефлексивное слушание

Как называется общение, при котором учитываются индивидуальные особенности личности, но для интереса дела?

деловое +
примитивное
духовное

Определите, что такое общение:

множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации
сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга +
авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям

Верно ли, что примитивное общение – это общение, при котором оценивают объект с точки зрения пользы или отсутствия таковой?

да +
нет
отчасти

Выберите вариант, который является обязательным признаком любых форм общения:

постановка цели
речь
передача информации +

Отметьте жесты открытости:

пиджак расстегнут
ладони рук прижаты к груди

развёрнутые на встречу собеседнику руки с ладонями вверх
все ответы правильные +

Посадка на кончике стула с выпрямленной спиной говорит о следующем:
самоуверенность, благодушные настроения, нет готовности к деятельности
крайне отрицательное отношение к собеседнику +
высокая степень заинтересованности в предмете разговора
недостаток дисциплины, бесцеремонность, лень

Выберите, в чем заключается процесс общения:
приобретении навыков для ведения бизнеса
налаживании связей между различными регионами
налаживании контактов между отдельно взятыми людьми +

Какие бывают стороны общения?
коммуникативные +
компромиссные
комментирующие

Речь, которая состоит из длинных фраз:
показывает эрудицию говорящего
плохо воспринимается по смыслу +
свидетельствует о гибкости ума
свидетельствует о неуверенности говорящего

Неразборчивая речь способствует следующему:
снижает интерес у собеседника +
плохо воспринимается по смыслу
вызывает мысль, что человек тянет время, либо тугодум
создаёт впечатление, что говорящий навязывает своё мнение

Все разнообразные движения руками и головой, которые сопровождают разговор – называются так:
мимика
жесты +
позы
жесты и позы

Название зоны общения с большой аудиторией, на расстоянии более 3,6 м.:
межличностное расстояние
социальная зона
общественная зона +

Такесика это:
процесс передачи вербальной информации
прикосновение людей друг к другу во время общения +
визуальный контакт

Что такое коммуникативная сторона общения?
обмен информацией +
восприятия друг друга
взаимодействие

Название абсолютно формального общения, при котором говорят то, что положено говорить в подобной ситуации:

примитивным
светским +
манипулятивным

Название речевой тактики, при которой неблагоприятную информацию подкрепляют словами, что «так бывает»:

неожиданностью
примером
обобщением +

Выберите, какие качества отличают манипулятора:

лживость+
чувственность
доверие к себе и другим
дружеское расположение

Особенность невербального общения:

используется жестикация+
используется речь
используется молчание

Определите название осознанного внешнего согласия с группой при внутреннем расхождении с ее позицией:

конформность +
психическое заражение
подражание

Выберите, чем характеризуется косвенное общение:

неполным психологическим контактом при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отдаляющих во времени получение обратной связи между участниками общения
включением в процесс общения “дополнительного” участника как посредника, через которого происходит передача информации +
осуществлением общения с помощью естественных органов, данных живому существу природой: руки, голова, туловище, голосовые связки и т.п.

Что из данного относится к неречевому общению?

взгляд +
телефонный разговор
чтение стихотворения вслух

«Малый разговор» в деловой коммуникации ведется в рамках:

Деловых интересов партнеров
Личностных, неделовых интересов партнеров+
Профессиональных интересов партнеров

Атрибуцией называется:

Интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей+

Приписывание определенным группам людей специфических черт
Стремление человека быть в обществе других людей

К открытым вопросам в деловой коммуникации относятся:

Альтернативные
Зеркальные
Информационные
Риторические+

Кинесическими средствами невербального общения выступают:

Мимика+
Покашливание
Рукопожатие
Устная речь

Персональная дистанция в процессе общения:

120-350см
15-50см
50-120см+
Свыше 350см

Проксемическими характеристиками невербального общения являются:

Дистанция между общающимися+
Мимика
Похлопывание по спине
Телефон

В структуру речевого общения входит ...

значение и смысл слов, фраз+
кинесика
паралингвистика
такесика

Требование выполнять распоряжение инициатора, подкрепленное открытыми или подразумеваемыми угрозами

убеждение+
принуждение
заражение
просьба

Скрытое управление поведением партнера

манипулирование+
принуждение
заражение
просьба

Групповые нормы и ценности возникают в результате ...

подражания+
заражения
внушения
убеждения

Неосознанная готовность человека определенным привычным образом воспринимать и оценивать каких-либо людей и реагировать определенным, заранее сформированным образом без полного анализа конкретной ситуации

эмпатия
идентификация
установка+
проекция

Функция общения, которая реализуется в возможности человека познать, утвердить себя, свою ценность в процессе общения

организация и поддержание межличностных отношений
прагматическая
внутриличностная
подтверждения+

Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией определяется понятием ...

конформность+
заражение
мода
убеждение

Бессознательная, невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям

подражание
заражение+
мода
внушение

Многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека

эмпатия
общение+
сотрудничество
рефлексия

Система средств общения, включающая в себя рукопожатие, поцелуй, похлопывание

кинесика
паралингвистика
такесика+
проксемика

Система средств общения, включающая в себя пространственно – временную организацию общения

кинесика
паралингвистика
экстралингвистика
проксемика+

Психологический механизм самосознания

эмпатия

идентификация
рефлексия+
атрибуция

Организация совместной деятельности, поиск средств повышения эффективности сотрудничества – это ... уровень общения.

интимно – личностный
ритуальный, или социально – ролевой
деловой+
прагматический

Невербальные средства общения являются...

Интерактивной стороной общения.
Перцептивной стороной общения. +
Коммуникативной стороной общения.

Таблица 4 - Критерии оценки сформированности компетенций

Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Критерии оценивания сформированности компетенции (части компетенции)		
	на базовом уровне	на повышенном уровне	
	соответствует оценке «удовлетворительно» 50-64% от максимального балла	соответствует оценке «хорошо» 65-85% от максимального балла	соответствует оценке «отлично» 86-100% от максимального балла
<p>ИД-1_{ук-3} Знает основные концепции управления человеческими ресурсами в различных организационных структурах.</p> <p>ИД-2_{ук-3} Применяет социально-психологические методы при построении эффективной системы управления персоналом.</p> <p>ИД-3_{ук-3} Знает принципы и методы командообразования.</p> <p>ИД-1_{ук-4} Выбирает на государственном и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.</p> <p>ИД-2_{ук-4} Владеет профессиональной лексикой и базовой грамматикой для обеспечения профессионального взаимодействия в устной и письменной формах.</p> <p>ИД-3_{ук-4} Владеет фонетическими, графическими, лексическими, грамматическими и стилистическими ресурсами русского языка для обеспечения академического взаимодействия в устной и письменной речи.</p> <p>ИД-1_{ук-6} Знает способы определения и реализации приоритетов развития</p>	Знать		
	<p>материал усвоен не в полном объеме, основные теоретические положения изучаемого курса знает не твердо, при ответах допускает существенные погрешности, удовлетворительно знает основные концепции управления человеческими ресурсами, принципы и методы командообразования, принципы и методы командообразования, психологические методы управления персоналом; коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами; способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования</p>	<p>материал усвоен, основные теоретические положения изучаемого курса знает хорошо, способен самостоятельно выделять главное с незначительными ошибками, знает основные концепции управления человеческими ресурсами, принципы и методы командообразования, психологические методы управления персоналом; коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами; способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования</p>	<p>материал усвоен в полном объеме; четко формулируются основные понятия, приводятся соответствующие примеры; свободно оперирует понятиями, категориями, терминологией дисциплины; знает основные концепции управления человеческими ресурсами, принципы и методы командообразования, психологические методы управления персоналом; коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами; способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования</p>
Уметь			
	слабо умеет использовать концепции управления человеческими ресурсами, психологические методы управления персоналом, выбирать коммуникативно приемлемые стили делового общения, использовать	умеет использовать основные концепции управления человеческими ресурсами, психологические методы управления персоналом, выбирать коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с	умеет эффективно использовать основные концепции управления человеческими ресурсами, психологические методы управления персоналом, принципы и методы командообразования; приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами; способы

собственной деятельности и образования, основы лидерства	профессиональную лексику, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами	партнерами; ; способы определения и реализации приоритетов развития	определения и реализации приоритетов развития
	Владеть		
	не владеет знаниями всего программного материала, удовлетворительно владеет психологическими методами управления персоналом, командообразования, коммуникативно приемлемыми стилями делового общения, способами определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования	владеет знаниями всего изученного материала; навыками управления человеческими ресурсами, психологическими методами управления персоналом, командообразования; способами определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования, коммуникативно приемлемыми стилями делового общения	отлично владеет знаниями всего изученного материала; навыками управления человеческими ресурсами, психологическими методами управления персоналом, командообразования; способами определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования, коммуникативно приемлемыми стилями делового общения

Модуль 3. Препятствия делового общения

Вопросы для опроса:

1. Речевые конструкты в общении
2. Что собой представляет просоречие?
3. Виды речи
4. Виды коммуникаций
5. Невербальная коммуникация
6. Виды невербальных средств общения
7. Что такое паралингвистические особенности речи?
8. Что такое такесика?
9. Что такое экстралингвистические особенности речи?
10. Что такое барьеры общения?
11. Виды барьеров общения
12. Что такое фонетический барьер?
13. Что собой представляют манипуляции в общении?
14. В чем разница между манипуляцией информацией и манипуляцией сознанием?
15. Способы манипуляции сознанием
16. Способы манипуляции информацией
17. Как осуществляется маскировка обмана?
18. Чем лицемерие отличается от вероломства?
19. Типы манипуляторов
20. Кто такой «последний из праведников»?
21. Что такое ассертивное общение?
22. Ассертивные права человека
23. Техники ассертивного общения
24. Понятие конфликта
25. Скрытые и явные конфликты
26. Функциональные и дисфункциональные конфликты
27. Реалистические и нереалистические конфликты
28. Причины конфликтов
29. Формулы конфликтов
30. Поведение в конфликте
31. Основные стратегии в конфликте
32. Исходы конфликтов
33. Основные правила бесконфликтного общения

Тесты. Модуль 3. Препятствия делового общения

Движение рук, головы, ног, туловища, походка относятся к ...

+кинесике
проксемике
такесике

Речевые паузы, смех, плач, вздохи, кашель относятся к особенностям речи ...

паралингвистическим
+экстралингвистическим
ольфакторным

Является ли избегание барьером общения?

+да

нет

относится к типам поведения

Когда партнеры не находят общего языка, какой это барьер общения?

семантический

+логический

фонетический

Допустима ли манипуляция в деловом общении?

+допустима

недопустима

«Умолчание», «селекция», «пердергивание» относятся к манипуляции ...

+информацией

сознанием

«Провокация», «программирование» относятся к манипуляции ...

информацией

+сознанием

Манипуляция, связанная с фактами относится к манипуляции ...

+информацией

сознанием

Под маской доброты и заботы, скрываются меркантильные или низменные мотивы. – это ...

наглая ложь

+лицемерие

вероломство

Субъект, прикрывающийся показной добродетелью, набожностью ...

+лицемер

вероломный

Кто по типу манипуляции субъект, преувеличивающий необходимость всё контролировать?

+«папа-мама»

«диктатор»

«последний из праведников»

Кто старается всех перехитрить, по типам манипуляторов?

+«математик»

«грубиян»

«плющ»

«Сирота казанская», какому типу манипуляторов принадлежит?

+«бедняжка»

«плющ»

«математик»

По выбору стратегии манипуляции «диктатор» ...

- +активный
- пассивный
- соревнующийся
- безразличный

Имеет ли право человек на нелогичные решения?

- +имеет
- не имеет
- не имеет, разумно лишь то, что логично

Перманентный отказ относится к техникам ...

- +ассертивного общения
- манипуляции

Когда собеседники не соглашаются друг с другом ни в чем, какой исход конфликта они создают?

- «уход»
- «сглаживание»
- +«конфронтацию»
- «принуждение»

Если оппоненты пришли к разрешению конфликта, то такой конфликт называется ...

- +функциональным
- дисфункциональным

Если собеседник стремится избежать обострений в процессе выяснения отношений, то какой исход конфликта он демонстрирует?

- «уход»
- +«сглаживание»
- «компромисс»

Таблица 5 – Критерии сформированности компетенций

Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Критерии оценивания сформированности компетенции (части компетенции)		
	на базовом уровне	на повышенном уровне	
	соответствует оценке «удовлетворительно» 50-64% от максимального балла	соответствует оценке «хорошо» 65-85% от максимального балла	соответствует оценке «отлично» 86-100% от максимального балла
<p>ИД-1_{ук-3} Знает основные концепции управления человеческими ресурсами в различных организационных структурах.</p> <p>ИД-2_{ук-3} Применяет социально-психологические методы при построении эффективной системы управления персоналом.</p> <p>ИД-3_{ук-3} Знает принципы и методы командообразования.</p> <p>ИД-1_{ук-4} Выбирает на государственном и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.</p> <p>ИД-2_{ук-4} Владеет профессиональной лексикой и базовой грамматикой для обеспечения профессионального взаимодействия в устной и письменной формах.</p> <p>ИД-3_{ук-4} Владеет фонетическими, графическими, лексическими, грамматическими и стилистическими ресурсами русского языка для обеспечения академического взаимодействия в форме устной и письменной речи.</p> <p>ИД-1_{ук-6} Знает способы определения и реализации приоритетов развития</p>	Знать		
	<p>материал усвоен не в полном объеме, основные теоретические положения изучаемого курса</p> <p>знает не твердо, при ответах допускает существенные погрешности, удовлетворительно знает основные концепции управления человеческими ресурсами, принципы и методы командообразования, принципы и методы командообразования, психологические методы управления персоналом; коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами; способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования</p>	<p>материал усвоен, основные теоретические положения изучаемого курса знает хорошо, способен самостоятельно выделять главное с незначительными ошибками, знает основные концепции управления человеческими ресурсами, принципы и методы командообразования, психологические методы управления персоналом; коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами; способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования</p>	<p>материал усвоен в полном объеме; четко формулируются основные понятия, приводятся соответствующие примеры; свободно оперирует понятиями, категориями, терминологией дисциплины; знает основные концепции управления человеческими ресурсами, принципы и методы командообразования, психологические методы управления персоналом; коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами; способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования</p>
Уметь			
	слабо умеет использовать концепции управления человеческими ресурсами, психологические методы управления персоналом, выбирать коммуникативно приемлемые стили делового общения, использовать	умеет использовать основные концепции управления человеческими ресурсами, психологические методы управления персоналом, выбирать коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с	умеет эффективно использовать основные концепции управления человеческими ресурсами, психологические методы управления персоналом, принципы и методы командообразования; приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами; способы

собственной деятельности и образования, основы лидерства	профессиональную лексику, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами	партнерами; ; способы определения и реализации приоритетов развития	определения и реализации приоритетов развития
	Владеть		
	не владеет знаниями всего программного материала, удовлетворительно владеет психологическими методами управления персоналом, командообразования, коммуникативно приемлемыми стилями делового общения, способами определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования	владеет знаниями всего изученного материала; навыками управления человеческими ресурсами, психологическими методами управления персоналом, командообразования; способами определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования, коммуникативно приемлемыми стилями делового общения	отлично владеет знаниями всего изученного материала; навыками управления человеческими ресурсами, психологическими методами управления персоналом, командообразования; способами определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования, коммуникативно приемлемыми стилями делового общения

2. ОЦЕНИВАНИЕ ПИСЬМЕННЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ, РЕГЛАМЕНТИРУЕМЫХ УЧЕБНЫМ ПЛАНОМ

Комплект контрольных работ

Модуль 2. Культура делового общения

Вариант 1. Семантика и её роль в понимании субъектами друг друга

Вариант 2. Явления речевой культуры в деловом общении

Вариант 3. Психологическая культура делового общения

Вариант 4. Логика делового общения

Вариант 5. Техника нейтрализации замечаний собеседника

Модуль 3. Препятствия делового общения

Вариант 1. Манипуляции в деловом общении

Вариант 2. Барьеры, возникающие в деловом общении

Вариант 3. Конфликты в общении

Вариант 4. Преодоление манипулятивного воздействия в деловом общении

Таблица 6 – Формируемые компетенции (или их части)

Код и наименование компетенции (указанные в РПД)	Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Оценочные материалы и средства
<p>УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</p> <p>УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия</p> <p>УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни</p>	<p>ИД-1_{УК-3} Знает основные концепции управления человеческими ресурсами в различных организационных структурах.</p> <p>ИД-2_{УК-3} Применяет социально-психологические методы при построении эффективной системы управления персоналом.</p> <p>ИД-3_{УК-3} Знает принципы и методы командообразования.</p> <p>ИД-1_{УК-4} Выбирает на государственном и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.</p> <p>ИД-2_{УК-4} Владеет профессиональной лексикой и базовой грамматикой для обеспечения профессионального взаимодействия в устной и письменной формах.</p> <p>ИД-3_{УК-4} Владеет фонетическими, графическими, лексическими, грамматическими и стилистическими ресурсами русского языка для обеспечения академического взаимодействия в форме устной и письменной речи.</p> <p>ИД-1_{УК-6} Знает способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования, основы лидерства</p>	Контрольная работа

3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Форма промежуточной аттестации по дисциплине *зачет*.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕРКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Код и наименование компетенции

УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели

ИД-1 УК-3 Знает основные концепции управления человеческими ресурсами в различных организационных структурах

ИД-2 УК-3 Применяет социально-психологические методы при построении эффективной системы управления персоналом

ИД-3 УК-3 Знает принципы и методы командообразования

Задания закрытого типа:

Если человека рассматривать со стороны биологической, социальной, индивидуального опыта - это имеет отношение к ...

объекту изучения

предмету изучения

методам изучения

Правильный ответ: объекту изучения

Тесты как опросники относятся к ... методам

субъективным

объективным

проективным

Правильный ответ: субъективным

Задания открытого типа:

1. Основные методы психологии для организации командной работы

Правильный ответ: в самом общем виде методы психологии для организации командной работы делятся на субъективные и проективные. К субъективным методам относятся: наблюдение, опрос, тесты как задания и тесты как опросники. К объективным методам относятся: тесты объективные и проективные, эксперименты, методы генетические, биологические, социометрические, физические, математической статистики и др.

2. Понятие человека как объекта изучения с каких сторон позволяет его рассматривать

Правильный ответ: понятие человека как объекта исследования позволяет его рассматривать с трех сторон: биологической, социальной и индивидуальной

3. Понятие общения

Правильный ответ: сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми

4. Виды общения

Правильный ответ: деловое, личное, когнитивное, кондиционное, материальное, мотивационное, деятельностное, инструментальное. Кондиционное общение – обмен психологическими, физиологическими состояниями

5. Общепринятые правила поведения в деловом разговоре

Правильный ответ: а) использование комплиментов; б) установление раппорта (доверительные, свободные, приятные отношения); в) пейсинг (заинтересованность, включенность, проявление уважения к квалификации собеседника)

6. Барьеры общения

Правильный ответ: к барьерам общения относят коммуникативный, логический, фонетический (дефекты речи и дикции), семантический (смысловой), стилистический (несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения) барьеры

7. Что собой представляют манипуляции в общении

Правильный ответ: манипуляция в общении – это желание поставить оппонента под контроль путем переложения ответственности с себя на другого; путем встраивания в разговор деталей, которые не поддаются проверке на истинность; путем «морально окрашенных» аргументов.

УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия

ИД-1УК-4 Использует фонетические, графические, лексические, грамматические и стилистические ресурсы иностранного языка для обеспечения академического взаимодействия в устной и письменной речи

ИД-2УК-4 Владеет профессиональной лексикой и базовой грамматикой для обеспечения профессионального взаимодействия в устной и письменной формах

ИД-3УК-4 Владеет фонетическими, графическими, лексическими, грамматическими и стилистическими ресурсами русского языка для обеспечения академического взаимодействия в форме устной и письменной речи

Задания закрытого типа:

Употребление слов без учета их семантики ...

часто меняет значение высказывания

не меняет значение высказывания

приводит к более широкому взгляду на проблему

Правильный ответ: часто меняет значение высказывания

Можно ли просторечные слова соединять с книжными?

можно

нельзя

не имеет значения

Правильный ответ: нельзя

Точность и ясность высказываний ...

взаимосвязаны

не обязательно взаимосвязаны

желательно, чтобы были взаимосвязаны

Правильный ответ: взаимосвязаны

Слова «так сказать», «понимаете», «значит», «вот», «это самое» ...

являются недостатком деловой речи

используются для связки слов в деловом разговоре

украшают деловую речь

придают речи эмоциональную окраску

Правильный ответ: являются недостатком деловой речи

Задания открытого типа:

1. Деловая устная речь

Правильный ответ: синтаксис делового разговора всецело отвечает условиям непринужденности и непосредственности речевого общения. Обилие готовых застывших конструкций и прежде всего речевых штампов помогает конкретнее, лаконичнее и понятнее выразить мысль, полностью исключив ее различное толкование.

2. Основные требования к деловому разговору

Правильный ответ: к деловому разговору предъявляются требования правильности, точности, краткости и доступности речи.

3. Основные логические законы общения. Смысл закона тождества.

Правильный ответ: закон тождества, закон противоречия, закон исключенного третьего и закон достаточного основания. Смысл закона тождества - предмет мысли в пределах одного рассуждения должен оставаться неизменным ($A=A$), где A – любая мысль

4. К чему приводит употребление слов без учета их семантики

Правильный ответ: Употребление слов без учета их семантики может стать причиной нелогичности и даже абсурдности высказывания. Так, во фразе «*ДЕКАДА* технической книги будет проходить *ПЯТЬ ДНЕЙ*» говорящий забыл или не знал, что слово «декада» означает «десять дней».

5. Небрежное отношение к языку к чему приводит

Правильный ответ: **Небрежное отношение к языку** может стать причиной речевой недостаточности — пропуска слов, необходимых для точного выражения мысли: «*КАФЕДРА НАЧИНАЕТСЯ* ровно в 12 часов» (пропущено «заседание»). Речевая недостаточность

обычно возникает, когда говорящий торопится и не следит за правильностью высказывания, что наносит серьезный ущерб смысловой стороне речи.

6. Непроизвольное нарушение лексической сочетаемости

Правильный ответ: Непроизвольное нарушение лексической сочетаемости — весьма распространенный недостаток устной речи. Так, часто говорят: встреча созвана, беседа прочитана, завершить обязательства, усилить внимание, повысить кругозор. Всё вместе это стилистические погрешности.

7. Точность и ясность речи

Правильный ответ: точность и ясность речи - важнейшее требование к любому деловому разговору. Под точностью деловой речи понимается соответствие высказываний мыслям говорящего. Чтобы речь делового человека была точной, нужно употреблять слова в соответствии с теми значениями, которые за ними закреплены. Точность и ясность высказываний взаимосвязаны. Точность придает им ясность, а ясность высказываний вытекает из их точности.

8. Слова-паразиты в деловой речи

Правильный ответ: К явным недостаткам деловой речи относится использование в ней слов-паразитов: «так», «так сказать», «понимаете», «значит», «вот», «это самое», «короче», «ну», «ну, это» и др. Такие слова не украшают деловую речь, а только вызывают раздражение слушателей. Практически они бесполезны. Они делают речь водянистой, отбирают у нее силу и эмоциональность.

9. Штампы и канцеляризмы в деловой речи

Правильный ответ: Использование штампов и канцелизмов в деловой речи вполне закономерно, однако это совершенно не означает, что ими можно злоупотреблять. «Людские ресурсы - источник эффективного использования производственного потенциала. Человеческий материал – наше достояние». Речь многих руководящих работников часто страдает от обилия именно таких слов и словосочетаний, которые придают ей бездушно-казенный характер и без нужды усложняют.

10. Что такое тавтология и речевая избыточность

Правильный ответ: Тавтология может возникать при повторении однокоренных слов (рассказывать рассказ), а также при соединении русского и иноязычного слова, дублирующего его значение (впервые дебютировал, памятный сувенир). К речевой избыточности деловой речи следует отнести и употребление без надобности иностранных слов, которые дублируют русские слова и тем самым неоправданно усложняют высказывание. Зачем, например, говорить «ничего экстраординарного», когда можно сказать «ничего особенного»; вместо «ординарный» — «обыкновенный», вместо «индифферентно» — «равнодушно»

11. Психолого-дидактические принципы речевого воздействия

Правильный ответ: к ним относятся доступность, ассоциативность, экспрессивность и интенсивность

12. Чем характеризуется психолого-дидактический принцип «интенсивности» речевого воздействия

Правильный ответ: характеризуется темпом подачи информации. Различная информация и разные люди нуждаются в дифференцированном темпе изложения и усвоения речи. Надо учитывать темперамент людей, их подготовленность к восприятию конкретного вида информации

13. Чем характеризуется психолого-дидактический принцип «доступности» речевого воздействия

Правильный ответ: Используя *принцип* доступности, необходимо учитывать культурно-образовательный уровень слушателей, их жизненный и производственный опыт. Никогда не следует забывать, что многие люди слышат то, что хотят слышать.

УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни

ИД-1УК-6 Знает способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования, основы лидерства

Задания закрытого типа

Что из нижеперечисленного относится к психическим свойствам?

воля

эмоции

чувства

характер

поведение

Правильный ответ: характер

Какая функция речи используется, когда мы пытаемся побудить другого человека или группу людей к определенному действию

выражения

сообщения

воздействия

обозначения

Правильный ответ: воздействия

Организация совместной деятельности, поиск средств повышения эффективности сотрудничества – это ... уровень общения.

интимно – личностный

ритуальный, или социально – ролевой

деловой

Правильный ответ: деловой

Задания открытого типа:

1. Какими в самом общем виде представлены психические процессы для понимания приоритетов развития собственного образования и развития

Правильный ответ: познавательными, волевыми и эмоциональными; они выступают в качестве первичных регуляторов поведения человека.

2. Как объект изучения человек рассматривается с каких сторон для понимания путей саморазвития и совершенствования деятельности

Правильный ответ: с биологической, социальной и индивидуальной, - при этом решающее значение имеет индивидуальная сторона.

3. Что является предметом изучения психологии

Правильный ответ: Психология – это наука о психике и психических явлениях. Поэтому психика человека, представленная психическими явлениями а также общением, поведением и деятельностью является предметом ее изучения

4. Речь как единство чувственного и смыслового в организации работы команды и лидерства

Правильный ответ: Всякое слово имеет смысловое – семантическое – содержание, которое составляет его значение. Слово обозначает предмет (его качества, действия и т.д.), который оно обобщенно отражает. Обобщенное отражение предметного содержания составляет значение слова. Значение слова – это познавательное отношение человеческого сознания к предмету, опосредованное общественными отношениями между людьми.

5. Техника постановки вопросов как один из элементов лидерских качеств

вопросы делятся на открытые, закрытые, риторические, переломные, на на обдумывание. Общеизвестна истина: кто правильно задает вопрос, тот получает правильный ответ.

6. Ошибки при слушании, как сдерживающий фактор реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования

Правильный ответ: удаление от предмета разговора; заострение внимания на «голых» фактах; «уязвимые места». «Уязвимые места» - это слабости в аргументации оппонента, те неточности, которые побуждают начать готовить контраргументы для атаки на него, при этом, теряя основную нить разговора

7. Что такое манипуляция

Правильный ответ: это сложное, запутанное действие, ловкая проделка, подтасовка фактов, система приемов и способов воздействия на человека с целью навязывания каких-либо идей, введение в заблуждение. Манипуляция – это все то, что связано с обманом.

8. Причины конфликтов в команде исполнителей

Правильный ответ: распределение ресурсов; взаимозависимость задач; различия в целях, различия в способах достижения целей; неудовлетворительные коммуникации; отсутствие учета психологических особенностей участников команды

9. Основные стратегии поведения в конфликте

Правильный ответ: Выделяют две основные стратегии поведения в конфликте: стратегия «партнерство»; стратегия «напористость». Партнерство ориентировано на учет интересов и потребностей партнеров, а напористость – на реализацию собственных целей

10. Исходы конфликтов

Правильный ответ: существует пять основных исходов конфликтов: «уход», «сглаживание», «компромисс», «конфронтация» и «принуждение»

Окончательные результаты обучения (формирования компетенций) определяются посредством перевода баллов, набранных студентом в процессе освоения дисциплины, в оценки:

– базовый уровень сформированности компетенции считается достигнутым если результат обучения соответствует оценке «удовлетворительно» (50 до 64 рейтинговых баллов);

– повышенный уровень сформированности компетенции считается достигнутым, если результат обучения соответствует оценкам «хорошо» (65-85 рейтинговых баллов) и «отлично» (86-100 рейтинговых баллов)

4. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ПОВТОРНОЙ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Форма промежуточной аттестации по дисциплине *зачет*.

Повторная промежуточная аттестация по дисциплине проводится с использованием заданий для оценки сформированности компетенций на базовом уровне по всем модулям, входящим в структуру дисциплины за семестр, по итогам которого студент имеет академическую задолженность.

Примечание:

Дополнительные контрольные испытания проводятся для студентов, набравших менее **50 баллов** (в соответствии с «Положением о модульно-рейтинговой системе»).

Оценочные материалы и средства для проведения повторной промежуточной аттестации

Модуль 1. Введение в психологию общения

Вопросы для опроса:

Специфический круг явлений, которые изучает психология?

Что отражает психика?

Что является предметом изучения психологии?

Что является объектом изучения?
Что позволяет объяснить определение объекта изучения?
Основные методы психологии для организации командной работы
Как изучает психология психику человека?
Место психологии в системе наук
Понятие общения
Содержание общения
Цели общения
Средства общения
Функции общения
Стороны общения
Виды общения
Значение общения для командной работы
Компоненты видов общения
Общая характеристика речи
Речь как единство чувственного и смыслового в организации работы команды
Виды и формы речи
Что такое комплексная кинетическая речь?
Основные функции речи для организации командной работы

Модуль 2. Культура делового общения

Вопросы для опроса:
Что такое деловой разговор?
Разница между общелитературным языком и деловой устной речью?
Роль готовых речевых конструкций в деловом языке?
Основные требования к деловому разговору
Семантика и её роль в понимании субъектов друг другом?
Что понимается под точностью и ясностью речи?
Значение краткости в деловой речи
Что такое тавтология?
К чему приводит использование иноязычной лексики?
В чем проявляются коммуникационные эффекты?
Основные логические законы
Что такое индукция и дедукция при построении суждений и умозаключений?
Логические правила аргументации
Ошибки аргументации
Какие приемы используются для создания благоприятного психологического климата в общении?
Ошибки при слушании?
Техника постановки вопросов
Типы вопросов
Психологические типы собеседников
Разновидности замечаний в процессе деловой беседы?
Техника нейтрализации замечаний
Приемы защиты от некорректных собеседников

Модуль 3. Препятствия делового общения

Вопросы для опроса:

Виды речи

Невербальная коммуникация

Виды невербальных средств общения

Что такое паралингвистические особенности речи?

Что такое экстралингвистические особенности речи?

Что такое барьеры общения?

Виды барьеров общения

Что собой представляют манипуляции в общении?

Способы манипуляции сознанием

Способы манипуляции информацией

Чем лицемерие отличается от вероломства?

Типы манипуляторов

Что такое ассертивное общение?

Ассертивные права человека

Техники ассертивного общения

Понятие конфликта

Функциональные и дисфункциональные конфликты

Реалистические и нереалистические конфликты

Причины конфликтов

Формулы конфликтов

Исходы конфликтов

Основные правила бесконфликтного общения

Таблица 6 - Критерии оценки сформированности компетенций

Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Критерии оценивания сформированности компетенции (части компетенции)
	на базовом уровне
	соответствует оценке «удовлетворительно» 50-64% от максимального балла
<p>ИД-1_{УК-3} Знает основные концепции управления человеческими ресурсами в различных организационных структурах.</p> <p>ИД-2_{УК-3} Применяет социально-психологические методы при построении эффективной системы управления персоналом.</p> <p>ИД-3_{УК-3} Знает принципы и методы командообразования.</p> <p>ИД-1_{УК-4} Выбирает на государственном и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.</p> <p>ИД-2_{УК-4} Владеет профессиональной лексикой и базовой грамматикой для обеспечения профессионального взаимодействия в устной и письменной формах.</p> <p>ИД-3_{УК-4} Владеет фонетическими, графическими, лексическими, грамматическими и стилистическими ресурсами русского языка для обеспечения академического взаимодействия в форме устной и письменной речи.</p> <p>ИД-1_{УК-6} Знает способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования, основы лидерства</p>	<p>материал усвоен не в полном объеме, основные теоретические положения изучаемого курса знает не твердо, при ответах допускает существенные погрешности, удовлетворительно знает основные концепции управления человеческими ресурсами, принципы и методы командообразования, психологические методы управления персоналом; коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами; способы определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования;</p> <p>слабо умеет использовать концепции управления человеческими ресурсами, психологические методы управления персоналом, выбирать коммуникативно приемлемые стили делового общения, использовать профессиональную лексику, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами; не владеет знаниями всего программного материала, удовлетворительно владеет психологическими методами управления персоналом, командообразования, коммуникативно приемлемыми стилями делового общения, способами определения и реализации приоритетов развития собственной деятельности и образования</p>