


ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«АЛЕКСЕЕВСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

УТВЕРЖДАЮ:

Заместитель директора

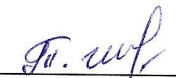
 И.А. Злобина

31 августа 2021 г.

Комплект
контрольно-оценочных средств
по учебной дисциплине
ОГСЭ.03 Психология общения
для специальности
09.02.07 Информационные системы и программирование

РАССМОТРЕНО

на заседании предметно-цикловой комиссии
общих гуманитарных, социально-экономических
и естественно-научных дисциплин
Протокол № 1 от 31 августа 2021 г.

Председатель  Т.П. Шевченко

Комплект контрольно-оценочных средств разработан на основе
Федерального государственного образовательного стандарта среднего
профессионального образования по специальности 09.02.07 Информационные
системы и программирование

Составитель: Афанасьева Ольга Анатольевна, преподаватель

1. Паспорт комплекта оценочных средств

1.1 Область применения комплекта оценочных средств

Контрольно-оценочные средства (КОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины ОГСЭ.03 Психология общения.

КОС включают контрольные материалы для проведения промежуточной аттестации в форме дифференцированного зачета.

КОС разработан на основании рабочей программы учебной дисциплины ОГСЭ.03 Психология общения.

1.2 Система контроля и оценки освоения программы учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения теоретических и практических занятий, дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания), с учетом личностных результатов, профессионального стандарта и стандарта компетенции Ворлдскиллс	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>умения: распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью) определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска; определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка при выполнении практической работы, проверка домашнего задания. Тестирование, защита практической работы, устный и письменный опрос, дифференцированный зачет.</p> <p>Экспертное наблюдение и оценка при выполнении практической работы, проверка домашнего задания. Тестирование, защита практической работы, устный и письменный опрос, дифференцированный зачет.</p>

профессионального развития и самообразования;
организовывать работу коллектива и команды;
взаимодействовать с коллегами, руководством,
клиентами в ходе профессиональной деятельности;
описывать значимость своей профессии
(специальности).

знания:

актуальный профессиональный и социальный
контекст, в котором приходится работать и жить;
основные источники информации и ресурсы для
решения задач и проблем в профессиональном и/или
социальном контексте;
алгоритмы выполнения работ в профессиональной и
смежных областях;
методы работы в профессиональной и смежных
сферах;
структуру плана для решения задач;
порядок оценки результатов решения задач
профессиональной деятельности номенклатура
информационных источников, применяемых в
профессиональной деятельности;
приемы структурирования информации;
формат оформления результатов поиска информации
содержание актуальной нормативно-правовой
документации; современная научная и
профессиональная терминология;
возможные траектории профессионального развития
и самообразования;
психологические основы деятельности коллектива,
психологические особенности личности; основы
проектной деятельности;
сущность гражданско-патриотической позиции,
общечеловеческих ценностей;
значимость профессиональной деятельности по
профессии (специальности).

2. Комплект оценочных средств

2.1. Контрольные вопросы к дифференцированному зачету

1. Характеристика процесса общения.
2. Коммуникативная сторона общения.
3. Средства общения.
4. Интерактивная сторона общения.
5. Механизмы восприятия в межгрупповом общении.
6. Психологические эффекты восприятия.
7. Механизмы восприятия в межличностном общении.
8. Понятие делового общения. Виды, формы, принципы делового общения.
9. Методы воздействия и влияния на других людей.
10. Этапы делового общения. Коммуникационные эффекты в деловом общении.
11. Представление о личности в психологии.

12. Понятие Я-концепции. Структура, источники формирования и развития Я-концепции.
13. Понятие социальной роли, структура роли.
14. Ролевые ожидания. Виды ролей, ролевые конфликты.
15. Характеристика типов темперамента.
16. Проявление типа темперамента в общении и в деятельности.
17. Понятие характера. Процесс формирования, черты характера.
18. Понятие конфликта. Структура, процесс развития конфликта.
19. Виды конфликтов.
20. Методы управления конфликтами.
21. Стили поведения в конфликте.
22. Стрессы и управление эмоциональными состояниями.
23. Причины и источники стресса в трудовой деятельности.
24. Методы борьбы со стрессом.

2.2. Тестовые задания

Вариант 1

1. Человек, владеющий своим поведением, способный осуществить выбор поступка, деятельности и жизненного пути, переживающий за свой выбор перед обществом это:

а) индивид	г) индивидуальность
б) субъект	д) Я-концепция
в) личность	е) социальный статус
2. Процесс восприятия и понимания людьми друг друга в процессе общения:

а) коммуникация	г) перцепция
б) интеракция	д) идентификация
в) установка	е) эмпатия
3. Общение, которое определено формальной вежливостью, сопровождается определенными правилами и церемониями:

а) «контакт масок»	г) манипулятивное
б) формально-ролевое	д) духовное
в) светское	е) деловое
4. Неосознанная готовность воспринимать человека привычным образом без полного анализа конкретной ситуации:

а) стереотипы	г) восприятие
б) аттракция	д) идентификация
в) установка	е) эмпатия
5. Эффект восприятия, который проявляется в том, что первоначальное отношение к какой-то одной стороне личности распространяется на весь образ человека:

а) эффект ореола	г) эффект первого впечатления
б) эффект проецирования	д) эффект последнего впечатления
в) установка	е) фактор привлекательности
6. Понимание на уровне чувств, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека:

а) рефлексия	г) идентификация
б) эмпатия	д) фактор превосходства
в) фактор привлекательности	
7. Коммуникативный эффект, который создает естественную паузу для отдыха, сближает и настраивает людей на доброжелательный лад:

а) эффект аргументации	г) эффект первых фраз
б) эффект ореола	д) эффект художественной выразительности
в) эффект релаксации	е) эффект интонаций и пауз

8. Воздействие на другого человека, которое предполагает стремление заставить человека вести себя вопреки его желанию и убеждениям:
- а) принуждение
 - б) косвенное общение
 - в) внушение
 - г) конфронтация
 - д) убеждение
 - е) прямое общение
9. Нарастание конфликта это:
- а) кульминация
 - б) инцидент
 - в) зона разногласий
 - г) эскалация
 - д) разрешение конфликта
 - е) предконфликтная ситуация
10. Согласно данной теории лидерства, человек, который продолжительное время находится на руководящей должности, приобретает необходимые лидерские качества:
- а) ситуативная
 - б) теория черт характера
 - в) теория интеллигентности
 - г) теория харизматического лидерства
 - д) факторно-аналитическая

Вариант 2

1. Личность, для которой характерна сверхчувствительность к лести и критике, выраженный эгоцентризм, высокий уровень неудовлетворенности собой:
- а) акцентуированная личность
 - б) толерантная личность
 - в) агрессивная личность
 - г) личность с низкой самооценкой
 - д) фрустрированная личность
 - е) личность с завышенной самооценкой
2. Процесс взаимодействия в общении:
- а) коммуникация
 - б) интеракция
 - в) установка
 - г) перцепция
 - д) идентификация
 - е) эмпатия
3. Общение, при котором раскрываются личностные особенности человека, характеризующееся взаимопониманием и доверием между людьми:
- а) «контакт масок»
 - б) формально-ролевое
 - в) светское
 - г) манипулятивное
 - д) духовное
 - е) деловое
4. Вид коммуникации, направленный на решение деловых, производственных вопросов:
- а) горизонтальные
 - б) формальные
 - в) вертикальные
 - г) неформальные
 - д) устные
5. Группа, которая характеризуется малочисленностью состава, пространственной близостью ее членов, длительностью совместного существования, единством целей, добровольностью вхождения в группу и неформальным групповым контролем:
- а) вторичная
 - б) референтная
 - в) неформальная
 - г) группа присутствия
 - д) первичная
 - е) формальная
6. Осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению:
- а) стереотипы
 - б) рефлексия
 - в) установка
 - г) восприятие
 - д) идентификация
 - е) эмпатия
7. Коммуникационный эффект, который закрепляет или корректирует первоначальное впечатление у людей, в нем должна быть сосредоточена интересная информация:
- а) эффект аргументации
 - б) эффект ореола
 - в) эффект релаксации
 - г) эффект первых фраз
 - д) эффект художественной выразительности
 - е) эффект интонаций и пауз
8. На каком этапе делового общения происходит выбор стратегии и тактики поведения:
- а) установление контакта
 - б) обсуждение проблемы
 - в) выход из контакта
 - г) принятие решения
 - д) ориентирование в ситуации

9. Конфликты, которые приводят к негативным, разрушительным действиям, снижают эффективность работы группы:
- а) по вертикали
 - б) внутриличностные
 - в) деструктивные
 - г) по горизонтали
 - д) межличностные
 - е) конструктивные
10. Силье управления, для которого характерно отсутствие согласованных действий между руководителем и подчиненными, низкие показатели работы:
- а) коллегиальный
 - б) нейтральный
 - в) ситуативный
 - г) авторитарный
 - д) директивный
 - е) демократический

Вариант 3

1. Человек с момента появления на свет, характеризующийся определенной телесной конституцией и типом нервной системы, задатками:
- а) индивид
 - б) субъект
 - в) личность
 - г) индивидуальность
 - д) Я-концепция
 - е) объект
2. Своеобразное сочетание в человеке качеств, характеризующих его мировоззрение, устремления, способности, темперамент:
- а) темперамент
 - б) характер
 - в) мотивация
 - г) индивидуальность
 - д) самооценка
 - е) уровень притязаний
3. Общение, направленное на получение односторонней выгоды от собеседования:
- а) «контакт масок»
 - б) формально-ролевое
 - в) светское
 - г) манипулятивное
 - д) духовное
 - е) деловое
4. Психологические препятствия на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению:
- а) фактор превосходства
 - б) эффект проецирования
 - в) установка
 - г) коммуникативные барьеры
 - д) идентификация
 - е) стереотипы
5. Вид малой группы, поведение и взаимоотношения отдельных членов которой регламентируются официальными правилами, предписаниями и договоренностями организации:
- а) неформальная
 - б) лабораторная
 - в) условная
 - г) группа присутствия
 - д) формальная
 - е) первичная
6. Отождествление себя с другим человеком, помогающее понять его мысли, поступки, действия:
- а) стереотипы
 - б) аттракция
 - в) установка
 - г) восприятие
 - д) идентификация
 - е) эмпатия
7. Коммуникационный эффект, который заключается в том, что речь должна быть обоснованной, убедительной, логичной, вызывающей размышление и осмысление информации:
- а) эффект аргументации
 - б) эффект ореола
 - в) эффект релаксации
 - г) эффект первых фраз
 - д) эффект художественной выразительности
 - е) эффект интонаций и пауз
8. На каком этапе делового общения необходимо проявить умение слушать и убеждать:
- а) установление контакта
 - б) обсуждение проблемы
 - в) выход из контакта
 - г) принятие решения
 - д) ориентирование в ситуации

9. В каком стиле поведения при конфликте стороны пытаются урегулировать разногласия, идя на взаимные уступки:

- а) конкуренция
- б) сотрудничество
- в) компромисс
- г) приспособление
- д) игнорирование

10. Стил ь управления, для которого характерно жесткое единоличное принятие решений руководителем, постоянный контроль с угрозой наказания:

- а) коллегиальный
- б) нейтральный
- в) ситуативный
- г) авторитарный
- д) ситуативный
- е) демократический

Вариант 4

1. Оценка человеком своих качеств, способностей, своего места среди людей:

- а) уровень притязаний
- б) самооценка
- в) самоуважение
- г) индивидуальность
- д) Я-концепция
- е) социальный статус

2. Процесс двустороннего обмена информацией:

- а) коммуникация
- б) интеракция
- в) установка
- г) перцепция
- д) идентификация
- е) эмпатия

3. Общение, в котором содержание определяется социальными или профессиональными ролями партнеров:

- а) «контакт масок»
- б) формально-ролевое
- в) светское
- г) манипулятивное
- д) духовное
- е) деловое

4. Способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми:

- а) эффект ореола
- б) эффект проецирования
- в) установка
- г) коммуникативные барьеры
- д) идентификация
- е) коммуникативная компетентность

5. Эффект восприятия, который проявляется в том, что другому человеку приписываются собственные качества и эмоциональные состояния:

- а) эффект ореола
- б) эффект проецирования
- в) установка
- г) эффект первого впечатления
- д) эффект последнего впечатления
- е) фактор привлекательности

6. Привычные, упрощенные представления о другой группе людей, о которой мы сами располагаем малой информацией:

- а) эмпатия
- б) установка
- в) идентификация
- г) рефлексия
- д) стереотипы
- е) интеракция

7. Коммуникационный эффект, который заключается в грамотном построении предложений, использовании метафор, афоризмов:

- а) эффект аргументации
- б) эффект ореола
- в) эффект релаксации
- г) эффект первых фраз
- д) эффект художественной выразительности
- е) эффект интонаций и пауз

8. Воздействие на другого человека, которое основывается на вере человека, складывающейся под влиянием авторитета, обаяния, интеллектуального и волевого превосходства:

- а) принуждение
- б) косвенное общение
- в) внушение
- г) конфронтация
- д) убеждение
- е) прямое общение

9. Конфликт, который выводит организацию на новый уровень:

- а) деструктивный
- б) горизонтальный
- в) вертикальный
- г) конструктивный

«2» «неудовлетворительно» – студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, беспорядочно и неуверенно излагает программный материал по УД, не умеет применять знания для решения практических и профессиональных задач, не демонстрирует овладение общими и профессиональными компетенциями и готовность к профессиональной деятельности.

3. Информационное обеспечение

перечень учебных изданий, электронных изданий, электронных и Интернет-ресурсов, образовательных платформ, электронно-библиотечных систем, веб-систем для организации дистанционного обучения и управления им, используемые в образовательном процессе как основные и дополнительные источники.

Основные источники:

Столяренко Л.Д. Психология общения: учебник для колледжей. РнД.: Феникс, 2017-317 с.

Психология общения (2-е изд., стер.) учебник/ Жарова М.Н.- М.: ИЦ Академия, 2017 г.- 256 с.

Этика и психология делового общения / А.Д. Барышева, Ю.А. Матюхина.- М.: НИЦ ИНФРА – М, 2016.-503 с

Дополнительные источники:

Ефимова Н.С. Социальная психология. Учебное пособие.- М: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011.

Кравцов Г.Г. Проблема личности в культурно-исторической психологии // Культурно-историческая психология. 2012. №1.

Панфилова А.П. Психология общения: учебное пособие для студ. сред. учеб. заведений /А.П. Панфилова.- М.: Академия, 2014. (доп. МО для СПО)

Столяренко А.М. Социальная психология Учебник.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

Психология общения (2-е изд., стер.) учебник/ Жарова М.Н.- М.: ИЦ Академия,2017 г.- 256 с.

Этика и психология делового общения / А.Д. Барышева, Ю.А. Матюхина.- М.: НИЦ ИНФРА – М,2016.-503 с.

Электронные издания (электронные ресурсы):

1. ЭБС Лань - <https://e.lanbook.com/book/130200>

2. ЭБС znanium <https://znanium.com/bookread2.php?book=987198&spec=1>

3. bookap.info Психологическая библиотека Электронный учебник

Панфилова А.П. Психология общения

https://bookap.info/book/panfilova_psihologiya_obshcheniya/bypage/

4. Онлайн журнал Psychologies.ru <https://www.psychologies.ru/>

Цифровая образовательная среда СПО PROФобразование:

Кузнецова, М. А. Психология общения : учебное пособие для СПО / М. А. Кузнецова. — Москва : Российский государственный университет правосудия, 2019. — 168 с. — ISBN 978-5-93916-811-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/94194> (дата обращения: 07.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Пшеничникова, Л. М. Психология общения : учебное пособие / Л. М. Пшеничникова, Г. Г. Ротарь. — Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2019. — 112 с. — ISBN 978-5-00032-385-4. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/88432> (дата обращения: 06.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Логутова, Е. В. Психология делового общения: учебное пособие для СПО / Е. В. Логутова, И. С. Якиманская, Н. Н. Биктина. — Саратов : Профобразование, 2020. — 196 с. — ISBN 978-5-4488-0688-9. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/92154> (дата обращения: 05.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Электронно-библиотечная система:

IPR BOOKS - <http://www.iprbookshop.ru/78574.html>

Веб-система для организации дистанционного обучения и управления им:

Система дистанционного обучения ОГАПОУ «Алексеевский колледж»
<http://moodle.alcollege.ru/>