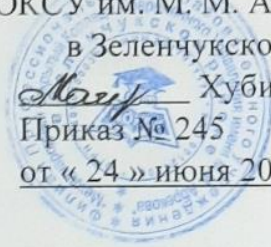


**Филиал Профессионального образовательного учреждения
«Международный Открытый Колледж Современного
Управления имени М.М. Абрекова» в Зеленчукском районе.**

ОДОБРЕНО

на заседании Педагогического
совета Ф ПОУ «МОКСУ
им. М.М. Абрекова»
Протокол № 1
от «24» июня 2023г.

«УТВЕРЖДАЮ»

Руководитель ФПОУ
«МОКСУ им. М. М. Абрекова»
в Зеленчукском районе

Хубиева М.К.
Приказ № 245
от « 24 » июня 2023 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
учебной дисциплины**

ОГСЭ.03 «Психология общения»

**Специальность: 09.02.07 Информационные системы и
программирование
(базовая подготовка)**

Квалификация выпускника: Программист

Форма обучения: очная

**Обсуждено
на заседании цикловой комиссии
«22» июня 2023 г.
Протокол № 1__**

Составитель программы:

Хубиева М.К.

ст. Зеленчукская, 2023г.

Содержание

I.Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости	3
1.Паспорт фонда оценочных средств	3
2.Комплект материалов для оценки сформированности умений и знаний в ходе освоения учебной дисциплины.....	3
2.1. Комплект материалов для проведения семинарских занятий.....	3
2.2. Комплект материалов для проведения тестового контроля	6
2.3. Комплект материалов по оценке результатов самостоятельной работы	23
II. Оценочные материалы для проведения итоговой аттестации.....	27
1.Вопросы к дифференцированному зачету.....	27

1. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины
Изучение ОГСЭ.03 Психология общения направлено на формирование компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их выполнение и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать и осуществлять повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях смены технологий в профессиональной деятельности.

ОК 10. Бережно относиться к историческому наследию и культурным традициям народа, уважать социальные, культурные и религиозные различия.

ОК 11. Быть готовым брать на себя нравственные обязательства по отношению к природе, обществу и человеку.

2. Паспорт фонда оценочных средств

2.1 Область применения фонда оценочных средств.

Фонд оценочных средств предназначен для оценки результатов освоения ОГСЭ.03 Психология общения.

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

Задания для тестирования

Выберите правильный ответ:

1. Понятие «Культура речи»

- а) система знаков, включающая в себя слова с их значениями и синтаксис набор правил, по которым строятся предложения
- б) владение нормами устного и письменного литературного языка, а также умение использовать его выразительные средства в соответствии с требованиями конкретной ситуации
- в) язык в действии. Это процесс, который может быть не только услышан, но и зафиксирован на бумаге, а также в аудио- или видеозаписи

2. Понятие «Язык»

- а) система знаков, включающая в себя слова с их значениями и синтаксис набор правил, по которым строятся предложения

- б) владение нормами устного и письменного литературного языка, а также умение использовать его выразительные средства в соответствии с требованиями конкретной ситуации
- в) язык в действии. Это процесс, который может быть не только услышан, но и зафиксирован на бумаге, а также в аудио- или видеозаписи

3. Понятие «Речь»

- а) система знаков, включающая в себя слова с их значениями и синтаксис набор правил, по которым строятся предложения
- б) владение нормами устного и письменного литературного языка, а также умение использовать его выразительные средства в соответствии с требованиями конкретной ситуации
- в) язык в действии. Это процесс, который может быть не только услышан, но и зафиксирован на бумаге, а также в аудио- или видеозаписи

4. Соответствие функций речи их обозначению

1. Сигнификативная а) Функция обозначения, характеризует личность функция человека.
2. Функция обобщения б) Передача знаний, отношений, желаний и чувств.
3. Регулятивная функция в) Регуляция поведения людей и саморегуляция.
4. Функция г) Слово обозначает не только отдельный, данный коммуникации предмет, но и целую группу сходных предметов и всегда является носителем их существенных признаков.

5. Соответствие свойств культуры речи их обозначению

1. Правильность а) Правильное использование различных пластов лексического состава языка, такие как термины, иностранные слова, диалектизмы, жаргонизмы, профессионализмы.
2. Точность б) Активный словарный запас современного человека. Синонимия.
3. Ясность и понятность в) Соблюдение действующих норм русского литературного языка (грамматические и акцентологические нормы).
4. Чистота г) Умение четко и ясно мыслить, знание предмета речи и законов языка.
5. Богатство и разнообразие д) Отсутствие в речи лишних слов «слов-сорняков», «слов-паразитов».
6. Выразительность, яркость, образность е) Умение воздействовать не только на чувства, но и на воображение. Использование в речи лексических выразительных средств (тропы).

6. Соответствие выразительных средств речи их терминологическому обозначению

1. Эпитет а) Перенос значений по смежности явлений.
2. Сравнение б) Оживляет слово, придает ему большую выразительность.
3. Метонимия в) Слова сближаются по сходству или контрасту их значения.

4. Синекдоха г) Преуменьшение свойств, качеств объекта, человека.
 5. Метафора д) Происходит замена наименования предмета описательным оборотом речи.
 6. Гипербола е) Обозначение целого через его часть.
 7. Литота ж) Строится на сопоставлении двух предметов или явлений.
 8. Перифраз з) Делают речь более яркой преувеличения.
-
7. Классификационные признаки речи. Виды речи по форме обмена информацией
 - а) научный, официально – деловой, публицистический, художественный, разговорный
 - б) монологическая, диалогическая, полилогическая
 - в) устная, письменная
 - г) описание, повествование и рассуждение
 8. Классификационные признаки речи. Виды речи по количеству участников коммуникации
 - а) научный, официально – деловой, публицистический, художественный, разговорный
 - б) монологическая, диалогическая, полилогическая
 - в) устная, письменная
 - г) описание, повествование и рассуждение
 9. Классификационные признаки речи. Виды речи по функционированию или сфере общения
 - а) научный, официально – деловой, публицистический, художественный, разговорный
 - б) монологическая, диалогическая, полилогическая
 - в) устная, письменная
 - г) описание, повествование и рассуждение
 10. Классификационные признаки речи. Виды речи по наличию содержательно-смысловых и композиционно - структурных признаков
 - а) научный, официально – деловой, публицистический, художественный, разговорный
 - б) монологическая, диалогическая, полилогическая
 - в) устная, письменная
 - г) описание, повествование и рассуждение
 11. Понятие «Диалог»
 - а) форма речи, включающаяся в обмене высказываниями двух говорящих
 - б) высказывание, обращенное человеком к другим людям или самому себе и обладающее смысловой законченностью
 - в) форма речи, в которой высказываниями обмениваются более двух собеседников
 12. Понятие «Монолог»
 - а) форма речи, включающаяся в обмене высказываниями двух говорящих
 - б) высказывание, обращенное человеком к другим людям или самому себе и обладающее смысловой законченностью
 - в) форма речи, в которой высказываниями обмениваются более двух собеседников

13. Понятие «Полилог»

- а) форма речи, включающаяся в обмене высказываниями двух говорящих
- б) высказывание, обращенное человеком к другим людям или самому себе и обладающее смысловой законченностью
- в) форма речи, в которой высказываниями обмениваются более двух собеседников

14. Соответствие признаков устной речи их обозначению

- | | | |
|----|------------------|--|
| 1. | Необратимость | а) Устная речь развивается поступательно и линейно, что затрудняет возможность повторного возврата в какой-то момент сказанного. |
| 2. | Многоканальность | б) Неподготовленная речь создается в момент говорения постепенно, по мере осознания того, что нужно сказать дальше. |
| 3. | Спонтанность | в) Восприятие устной речи собеседником происходит одновременно и по слуховому, и по зрительному каналам. |

15. Понятие «Стиль речи»

- а) языковая парадигма для литературного языка определенной эпохи его становления
- б) разновидность литературного языка (речи), в которой имеется набор определенных языковых средств, выполняющих определенные функции в конкретной сфере общения
- в) поле применения стилей языка, основа для формирования стиля языка, именно речь формирует ситуацию общения

16. Понятие «Стиль языка»

- а) языковая парадигма для литературного языка определенной эпохи его становления
- б) разновидность литературного языка (речи), в которой имеется набор определенных языковых средств, выполняющих определенные функции в конкретной сфере общения
- в) поле применения стилей языка, основа для формирования стиля языка, именно речь формирует ситуацию общения

17. Понятие «Функциональный стиль»

- а) языковая парадигма для литературного языка определенной эпохи его становления
- б) разновидность литературного языка (речи), в которой имеется набор определенных языковых средств, выполняющих определенные функции в конкретной сфере общения
- в) поле применения стилей языка, основа для формирования стиля языка, именно речь формирует ситуацию общения

18. Соответствие функциональных речи их обозначению

- | | |
|---------------------------|---|
| 1. Разговорный стиль речи | а) Стиль речи обслуживает различные отрасли науки и выполняет функцию передачи логической информации, доказательства ее истинности, новизны и ценности. |
|---------------------------|---|

- | | |
|----------------------------------|--|
| 2. Научный стиль речи | б) Стиль речи обслуживает сферу отношений, возникающих между государственными органами, различными организациями или внутри них, организациями и частными лицами в процессе их служебной, хозяйственнопроизводственной и юридической деятельности. |
| 3. Публицистический стиль речи | в) Стиль речи употребляется в условиях непринужденного общения, в сфере неофициальных, внеслужебных отношений. |
| 4. Официально-деловой стиль речи | г) Стиль речи обслуживает сферу литературы и искусства. |
| 5. Художественный стиль речи | д) Стиль речи обслуживает сферу общественных отношений. Реализуется в устной и письменной форме (в форме монолога). |
19. Структура письменного научного текста определяется функционально-смысловым типом научной речи описание, цель которого заключается в
- а) выявлении причинно-следственных связей, позволяющих делать обобщения и выводы
 - б) раскрытии признаков предмета, явления, процесса и установлении связей и соотношений между ними
 - в) сообщении о развивающихся событиях, действиях, состояниях
20. Структура письменного научного текста определяется функционально-смысловым типом научной речи рассуждение, цель которого заключается в
- а) выявлении причинно-следственных связей, позволяющих делать обобщения и выводы
 - б) раскрытии признаков предмета, явления, процесса и установлении связей и соотношений между ними
 - в) сообщении о развивающихся событиях, действиях, состояниях
21. Метод логической организации научного текста дедукция
- а) Умозаключение от фактов к некоторому общему утверждению
 - б) Формулируется та или иная проблема и предлагается несколько вариантов ее решения
 - в) Данный метод логической организации научного текста имеет приблизительный характер
 - г) Логическое умозаключение от общих суждений к частным или новым общим выводам
22. Метод логической организации научного текста индукция
- а) Умозаключение от фактов к некоторому общему утверждению
 - б) Формулируется та или иная проблема и предлагается несколько вариантов ее решения
 - в) Данный метод логической организации научного текста имеет приблизительный характер
 - г) Логическое умозаключение от общих суждений к частным или новым общим выводам
23. Метод логической организации научного текста проблемное изложение
- а) Умозаключение от фактов к некоторому общему утверждению
 - б) Формулируется та или иная проблема и предлагается несколько вариантов ее решения
 - в) Данный метод логической организации научного текста имеет приблизительный характер

г) Логическое умозаключение от общих суждений к частным или новым общим выводам

24. Соответствие функций общения их обозначению

1. Контактная а) Стимуляция партнера, направляющая его на выполнение определенных действий.
2. Информационная б) Обмен эмоциями между партнерами и изменение эмоционального состояния.
3. Побудительная в) Прием-передача сведений, обмен мнениями, замыслами, решениями.
4. Координационная г) Изменение состояния, поведения, личностно-смысловых образований партнера.
5. Перцептивная д) Взаимное ориентирование и согласование действий при организации совместной деятельности.
6. Эмотивная е) Адекватное восприятие смысла сообщения, понимание партнерами друг друга.
7. Статусная ж) Установление контакта с собеседником. 8. Преобразовательная з) Осознание и фиксирование своего места в системе ролевых, статусных, деловых, межличностных связей сообщества.

25. Деловое общение

- а) Общение, которое не является самоцелью, но преследует какую-то иную цель кроме получения удовлетворения от самого акта общения.
- б) Общение представляет процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом.
- в) Общение сосредоточено вокруг психологических проблем внутреннего характера, тех интересов и потребностей, которые глубоко затрагивают личность человека.
- г) Общение, которое само по себе служит средством удовлетворения потребности в общении.
- д) Общение характеризуется беспредметностью.
- е) Общение направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов.

26. Межличностное общение

- а) Общение, которое не является самоцелью, но преследует какую-то иную цель кроме получения удовлетворения от самого акта общения.
- б) Общение представляет процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом.
- в) Общение сосредоточено вокруг психологических проблем внутреннего характера, тех интересов и потребностей, которые глубоко затрагивают личность человека.
- г) Общение, которое само по себе служит средством удовлетворения потребности в общении.
- д) Общение характеризуется беспредметностью.
- е) Общение направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов.

27. Светское общение

- а) Общение, которое не является самоцелью, но преследует какую-то иную цель кроме получения удовлетворения от самого акта общения.
- б) Общение представляет процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом.

- в) Общение сосредоточено вокруг психологических проблем внутреннего характера, тех интересов и потребностей, которые глубоко затрагивают личность человека.
- г) Общение, которое само по себе служит средством удовлетворения потребности в общении.
- д) Общение характеризуется беспредметностью.
- е) Общение направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов.

28. Манипуляторное общение

- а) Общение, которое не является самоцелью, но преследует какую-то иную цель кроме получения удовлетворения от самого акта общения.
- б) Общение представляет процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом.
- в) Общение сосредоточено вокруг психологических проблем внутреннего характера, тех интересов и потребностей, которые глубоко затрагивают личность человека.
- г) Общение, которое само по себе служит средством удовлетворения потребности в общении.
- д) Общение характеризуется беспредметностью.
- е) Общение направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов.

29. Авторитарный стиль общения

- а) Стиль общения характеризует навязывание мнения сверху, т.е. навязывание своей точки зрения, своего мировоззрения другому.
- б) Самый уместным стиль общения в любой ситуации, но здесь всегда присутствует некоторое заискивание, т.е. кто-то идет на поводу у другого.
- в) Позволяет участникам (коллектив, группа) общения чувствовать себя личностями.

30. Либеральный стиль общения

- а) Стиль общения характеризует навязывание мнения сверху, т.е. навязывание своей точки зрения, своего мировоззрения другому.
- б) Самый уместным стиль общения в любой ситуации, но здесь всегда присутствует некоторое заискивание, т.е. кто-то идет на поводу у другого.
- в) Позволяет участникам (коллектив, группа) общения чувствовать себя личностями.

31. Демократический стиль общения

- а) Стиль общения характеризует навязывание мнения сверху, т.е. навязывание своей точки зрения, своего мировоззрения другому.
- б) Самый уместным стиль общения в любой ситуации, но здесь всегда присутствует некоторое заискивание, т.е. кто-то идет на поводу у другого.
- в) Позволяет участникам (коллектив, группа) общения чувствовать себя личностями.

32. Раздел науки, изучающий невербальные средства общения «Кинесика»

- а) Раздел изучает внешние проявления человеческих чувств и эмоций; мимика изучает движение мышц лица.
- б) Раздел изучает прикосновения в ситуации общения: рукопожатие, поцелуи, дотрагивание, поглаживание, отталкивание и пр.;
- в) Раздел изучает исследует расположение людей в пространстве при общении: расстояние, на котором общаются собеседники, зависит от культурных, национальных традиций, от степени доверия к собеседнику.

г) Раздел изучает жестовые движения отдельных частей тела, пантомимика — моторику всего тела: позы, осанку, поклоны, походку.

33. Раздел науки, изучающий невербальные средства общения «Такесика»

а) Раздел изучает внешние проявления человеческих чувств и эмоций; мимика изучает движение мышц лица.

б) Раздел изучает прикосновения в ситуации общения: рукопожатие, поцелуи, дотрагивание, поглаживание, отталкивание и пр.;

в) Раздел изучает исследует расположение людей в пространстве при общении: расстояние, на котором общаются собеседники, зависит от культурных, национальных традиций, от степени доверия к собеседнику.

г) Раздел изучает жестовые движения отдельных частей тела, пантомимика — моторику всего тела: позы, осанку, поклоны, походку.

34. Раздел науки, изучающий невербальные средства общения «Проксемика»

а) Раздел изучает внешние проявления человеческих чувств и эмоций; мимика изучает движение мышц лица.

б) Раздел изучает прикосновения в ситуации общения: рукопожатие, поцелуи, дотрагивание, поглаживание, отталкивание и пр.;

в) Раздел изучает исследует расположение людей в пространстве при общении: расстояние, на котором общаются собеседники, зависит от культурных, национальных традиций, от степени доверия к собеседнику.

г) Раздел изучает жестовые движения отдельных частей тела, пантомимика — моторику всего тела: позы, осанку, поклоны, походку.

35. Психологический механизм, действующий в процессе восприятия «Идентификация»

а) установление сходства одного человека с другим. Прием, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место. б) особый способ глубокого и безошибочного восприятия внутреннего мира другого человека. Это способность эмоционально воспринять другого человека, принять его со всеми его мыслями и чувствами.

в) способность сознания человека сосредоточиться на самом себе. Осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению.

36. Психологический механизм, действующий в процессе восприятия «Рефлексия»

а) установление сходства одного человека с другим. Прием, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место. б) особый способ глубокого и безошибочного восприятия внутреннего мира другого человека. Это способность эмоционально воспринять другого человека, принять его со всеми его мыслями и чувствами.

в) способность сознания человека сосредоточиться на самом себе. Осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению.

37. Психологический механизм, действующий в процессе восприятия «Эмпатия»

а) установление сходства одного человека с другим. Прием, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место. б) особый способ глубокого и безошибочного восприятия внутреннего мира другого человека. Это способность эмоционально воспринять другого человека, принять его со всеми его мыслями и чувствами.

в) способность сознания человека сосредоточиться на самом себе. Осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению.

38. Механизм, реализующий социальное влияние «Конформизм»

а) опровержение человеком мнения большинства, протест подчинению, кажущаяся независимость личности от мнения группы.

б) сознательная уступчивость человека мнению большинства группы во избежание конфликта с ней.

в) противоположность конформизму и неконформизму, избирательное отношение человека к влияниям собственной группы, которые принимаются или отторгаются в зависимости от их соответствия убеждениям человека.

39. Механизм, реализующий социальное влияние «Нонконформизм»

а) опровержение человеком мнения большинства, протест подчинению, кажущаяся независимость личности от мнения группы.

б) сознательная уступчивость человека мнению большинства группы во избежание конфликта с ней.

в) противоположность конформизму и неконформизму, избирательное отношение человека к влияниям собственной группы, которые принимаются или отторгаются в зависимости от их соответствия убеждениям человека.

40. Форма делового общения «Дискуссия»

а) передача одним выступающим информации различного уровня широкой аудитории.

б) обсуждение какого-либо спорного вопроса, исследование проблемы, в котором каждая сторона, оппонируя мнению собеседника, аргументирует свою позицию и претендует на достижение цели.

в) брейнсторминг, способ работы группы специалистов, при котором первоочередной целью является нахождение альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации. г) дистанционное общение между личностями за счет использования специальных технических средств.

41. Форма делового общения «Мозговой штурм»

а) передача одним выступающим информации различного уровня широкой аудитории.

б) обсуждение какого-либо спорного вопроса, исследование проблемы, в котором каждая сторона, оппонируя мнению собеседника, аргументирует свою позицию и претендует на достижение цели.

в) брейнсторминг, способ работы группы специалистов, при котором первоочередной целью является нахождение альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации. г) дистанционное общение между личностями за счет использования специальных технических средств.

42. Форма делового общения «Публичное выступление»

а) передача одним выступающим информации различного уровня широкой аудитории.

б) обсуждение какого-либо спорного вопроса, исследование проблемы, в котором каждая сторона, оппонируя мнению собеседника, аргументирует свою позицию и претендует на достижение цели.

в) брейнсторминг, способ работы группы специалистов, при котором первоочередной целью является нахождение альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации.

г) дистанционное общение между личностями за счет использования специальных технических средств.

43. Последовательность осуществления деловой дискуссии определяется следующими этапами:

1. Вступление в контакт.
2. Уточнение предмета общения и предметных позиций (мнений) участников.
3. Выдвижение альтернативных вариантов.
4. Установление согласия благодаря выбору наиболее оптимального решения.
5. Постановка проблемы. 6. Обсуждение и оценка альтернатив.

44. Соответствие основных принципов успешного ведения деловой беседы их обозначению

- | | | |
|----|---------------------|---|
| 1. | Аргументация | а) Второй принцип успешного ведения деловой беседы. Заинтересовать собеседника. |
| | Привлечь внимание | б) Четвертый принцип успешного ведения собеседника деловой беседы. Выявить интересы и |
| | | устранить сомнения вашего собеседника. |
| 3. | Парирование | в) Первый принцип успешного ведения деловой замечаний беседы. |
| 4. | Передача информации | г) Пятый принцип успешного ведения деловой беседы. Достижение окончательного решения. |
| 5. | Принятие решения | д) Третий принцип успешного ведения деловой беседы. Принцип детального обоснования. |

45. Последовательность осуществления деловой беседы определяется следующими фазами:

1. Начало беседы.
2. Принятие решения.
3. Передача информации.
4. Аргументирование.
5. Опровержение доводов собеседника.