

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Куижева Саида Казбековна
Должность: Ректор
Дата подписания: 20.05.2021 08:03:28
Уникальный программный ключ:
71183e1134ef9cfa69b206d480271b3c1a975e6f

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования**

«Майкопский государственный технологический университет»

Политехнический колледж

Предметная (цикловая) комиссия истории и права

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по учебно-методической
работе

Ф. А. Гопольян
« 28 » 2020 г.


Фонд оценочных средств

измерения уровня освоения студентами

дисциплины Психология общения

**специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских
товаров**

Одобрено предметной (цикловой комиссией) гуманитарных и естественнонаучных дисциплин

Председатель цикловой комиссии

С.Н.Шхапацева

Протокол № 10 от 15.06 2020 г.

Составлено на основе ФГОС СПО и учебного плана МГТУ по специальности 38.02.05

Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
Зам. директора по учебно-методической работе


Ф.А. Топольян

«28» 08 2020г.

Разработчики:

Анчекова М.К.


(подпись)

преподаватель колледжа МГТУ

1. Паспорт фонда оценочных средств

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу дисциплины Психология делового общения.

Фонд оценочных средств включает контрольные материалы для проведения **текущего контроля** в форме устного опроса, тестирования и **промежуточной аттестации** в форме дифференцированного зачёта.

1.1 Перечень формируемых компетенций

Изучение дисциплины Психологи делового общения направлено на формирование следующих компетенций:

В процессе освоения учебной дисциплины у обучающихся должны формироваться общие компетенции (**ОК**) и профессиональные компетенции (**ПК**):

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 эффективность 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. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

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

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

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

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

ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.

ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.

ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.

ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.

ПК 3.2. Планировать выполнение работ исполнителями.

ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.

ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями.

ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию.

Перечень требуемого компонентного состава компетенций

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

уметь:

У1 – планировать, прогнозировать и анализировать деловое общение;

У2 - применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;

У3 - использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;

У4 - устанавливать деловые контакты с учетом особенностей партнеров по общению и соблюдением делового этикета;

У5 - использовать эффективные приемы управления конфликтами;

знать:

31 - цели, функции, виды и уровни общения;

32 - роли и ролевые ожидания в общении;

33 - специфику делового общения, структуру коммуникативного акта и условия установления контакта;

34 - нормы и правила профессионального поведения и этикета;

35 - механизмы взаимопонимания в общении;

36 - техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;

37 - этические принципы общения;

38 - влияние индивидуальных особенностей партнеров на процесс общения;

39 - источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;

310 - закономерности формирования и развития команды.

Этапы формирования компетенций

№ раздела	Раздел/тема дисциплины	Виды работ		Код компетенции.	Конкретизация компетенций (знания, умения)
		Аудиторная	СРС		
1	Введение в учебную дисциплину			ОК 1-6, 9, 10	
1.1	Предмет и задачи, методы психологии делового общения.	тестирование		ОК 1-6, 9, 10	Знать: 31, 33 Уметь: У1У2
2	Психология общения			ОК 1-6, 9, 10	Знать: 31, 33 Уметь: У1У2
2.1	. Общение –основа человеческого бытия	устный опрос	конспект	ОК 1-6, 9, 10	Знать: 31, 33 Уметь: У1У2
2.2	Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения).	устный опрос,		ОК 1-6, 9, 10	Знать: 31, 33 Уметь: У1, У2, У3
2.3.	Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения).			ОК 1-6, 9, 10	Знать: 31, 33 Уметь: У1, У2
2.4.	Формы делового общения и их характеристики (по горизонтали).	устный опрос		ОК 1-6, 9, 10	Знать: 31, 33 Уметь: У1, У2
2.5	Формы делового общения и их характеристики (по вертикали).	устный опрос		ОК 1-6, 9, 10	Знать: 31, 33 Уметь: У1, У2, У3

2.6	Переговорный процесс.			ОК 1-6, 9, 10	Знать: 31, 33 Уметь: У1, У2, У3
2.7	Проведение переговоров.	устный опрос, выполнение практических расчетов		ОК 1-6, 9, 10	Знать: 31, 33 Уметь: У1, У2, У3
2.8	Манипуляции в межличностном деловом общении. Особенности коммуникации, ее роль и функции.	Практическая работа		ОК 1-6, 9, 10	Знать: 31, 32, 33 Уметь: У1, У2, У3
2.9	Составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному деловому общению	Практическая работа		ОК 1-6, 9, 10	Знать: 31, 32, 33 Уметь: У1, У2, У3
2.10	. Каким образом связаны между собой «действие» и «взаимодействие». Разработать сценарий взаимодействия и определить их роль в межличностном общении.	Практическая работа		ОК 1-6, 9, 10	Знать: 31, 32, 33 Уметь: У1, У2, У3
2.11	Самодиагностика: «Уровень владения невербальными компонентами в процессе общения».	Практическая работа		ОК 1-6, 9, 10	Знать: 31, 32, 33 Уметь: У1, У2, У3
2.12	Рольевые игры, направленные на навыки корректного ведения диспута, на развитие навыков публичного выступления, на умение аргументировать и убеждать. Анализ ролевых игр.	Практическая работа		ОК 1-6, 9, 10	Знать: 31, 32, 33 Уметь: У2, У3
2.13	Участники переговорного процесса.	Практическая работа		ОК 1-6, 9, 10	Знать: 31, 32, 33 Уметь:
3.	Конфликты и способы их предупреждения и разрешения.	е		ОК 1-6, 9, 10	
3.1	Понятие конфликта и его структура. Невербальное проявление конфликта.		конспект	ОК 1-6, 9, 10	Уметь: У1, У2 Знать: 31, 33
3.2	Стратегия разрешения конфликтов	устный опрос		ОК 1-6, 9, 10	Уметь: У1, У2 Знать: 31, 33

3.3	Состав конфликтов и динамика конфликтов.			ОК 1-6, 9, 10	Уметь: У1, У2 Знать: З1, З3
3.4	Способы защиты и манипуляции в конфликтах.	устный опрос	конспект	ОК 1-6, 9, 10	Знать: З1, З2, З3 Уметь: У1, У2, У3
3.5	Особенности эмоционального реагирования в конфликтах. Гнев и агрессия. Разрядка эмоций.			ОК 1-6, 9, 10	Знать: З1, З2, З3 Уметь: У1, У2, У3
3.6	Правила поведения в конфликтах.	устный опрос		ОК 1-6, 9, 10	Знать: З1, З2, З3 Уметь: У1, У2, У3
3.7	Влияние толерантности на разрешение конфликтной ситуации.			ОК 1-6, 9, 10	Знать: З1, З2, З3 Уметь: У1, У2, У3
3.8	Самодиагностика : тест : «Твоя конфликтность». Стратегии поведения в конфликтах К. Томаса	Практическая работа		ОК 1-6, 9, 10	Знать: З1, З3 Уметь: У1, У2, У3
4	Этические формы делового общения.			ОК 1-6, 9, 10	
4.1	Понятие : этика и мораль, категории этики, нормы морали.			ОК 1-6, 9, 10	Знать: З1, З3 Уметь: У1, У2, У3
4.2	Деловой этикет в профессиональной деятельности.			ОК 1-6, 9, 10	Знать: З1, З2, З3 Уметь: У1, У2, У3
4.3	Психологический портрет специалиста. «Золотое правило нравственности»,	устный опрос		ОК 1-6, 9, 10	Знать: З1, З2, З3 Уметь: У1, У2, У3
4.4	Значение нравственных норм в современном предпринимательстве.	Практическая работа		ОК 1-6, 9, 10	Знать: З1, З3 Уметь: У1, У2, У3

2. Показатели, критерии оценки знаний и умений

2.1 Структура фонда оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации

№ п/п	Контролируемые разделы/темы дисциплины	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация

1.	Введение в учебную дисциплину.	ОК 1-6, 9, 10	Задания для тестированного опроса	
1.1	Предмет и задачи, методы психологии делового общения.	ОК 1-6, 9, 10	Вопросы для текущего контроля Написание доклада	Вопросы для дифференц. зач.
2	Психология общения	ОК 1-6, 9, 10	Задания для тестированного опроса	
2.1	.Деловое общение –основа человеческого бытия	ОК 1-6, 9, 10	Вопросы для текущего контроля	Вопросы для дифференц.зач
2.2	Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения).	ОК 1-6, 9, 10	Вопросы для текущего контроля	Вопросы для дифференц.зач
2.3	Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения).	ОК 1-6, 9, 10	Вопросы для текущего контроля	Вопросы для дифференц.зач
2.4	Формы делового общения и их характеристики (по горизонтали).	ОК 1-6, 9, 10	Вопросы для текущего контроля Конспект	Вопросы для дифференц.зач
2.5	Формы делового общения и их характеристики (по вертикали).	ОК 1-6, 9, 10	Вопросы для текущего контроля	Вопросы для дифференц.зач
2.6	Переговорный процесс.	ОК 1-6, 9, 10	Вопросы для текущего контроля Задачи для практических расчетов Конспект	Вопросы для дифференц.зач
2.7	Проведение переговоров.	ОК 1-6, 9, 10	Вопросы для текущего контроля	Вопросы для дифференц.зач
2.8	Манипуляции в межличностном общении. Особенности коммуникации, ее роль и функции.	ОК 1-6, 9, 10	Задания для тестированного опроса	
2.9	Составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению	ОК 1-6, 9, 10	Вопросы для текущего контроля Конспект	Вопросы для дифференц.зач
3	Конфликты и способы их предупреждения и разрешения.	ОК 1-6, 9, 10		.
3.1	Понятие конфликта и его структура. Невербальное проявление конфликта.	ОК 1-6, 9, 10	Вопросы для текущего контроля	Вопросы для дифференц.зач.

3.2	Стратегия разрешения конфликтов	ОК 1-6, 9, 10	Вопросы для текущего контроля	Вопросы для дифференц.зач.
3.3	Состав конфликтов и динамика конфликтов.	ОК 1-6, 9, 10	Задания для тестированного опроса	Вопросы для дифференц.зач.
3.4	Способы защиты и манипуляции в конфликтах.	ОК 1-6, 9, 10	Вопросы для текущего контроля	Вопросы для дифференц.зач.
3.5	Особенности эмоционального реагирования в конфликтах. Гнев и агрессия. Разрядка эмоций.	ОК 1-6, 9, 10	Вопросы для текущего контроля	Вопросы для дифференц.зач.
3.6	Правила поведения в конфликтах.	ОК 1-6, 9, 10	Задания для тестированного опроса	Вопросы для дифференц.зач.
3.7	Влияние толерантности на разрешение конфликтной ситуации.	ОК 1-6, 9, 10	Вопросы для текущего контроля	Вопросы для дифференц.зач.
3.8	Самодиагностика : тест : «Твоя конфликтность». Стратегии поведения в конфликтах К. Томаса	ОК 1-6, 9, 10	Вопросы для текущего контроля	Вопросы для дифференц.зач.
4.	Этические формы общения.	ОК 1-6, 9, 10		
4.1	Понятие : этика и мораль, категории этики, нормы морали.	ОК 1-6, 9, 10	Задания для тестированного опроса	Вопросы для дифференц.зач.
4.2	Деловой этикет в профессиональной деятельности.	ОК 1-6, 9, 10	Задания для тестированного опроса	Вопросы для дифференц.зач.
4.3	Психологический портрет специалиста. «Золотое правило нравственности».	ОК 1-6, 9, 10	Задания для тестированного опроса	Вопросы для дифференц.зач.
4.4	Значение нравственных норм в современном предпринимательстве.	ОК 1-6, 9, 10	Задания для тестированного опроса	Вопросы для дифференц.зач.

Типовые критерии оценки сформированности компетенций

Оценка	Балл	Обобщенная оценка компетенции
«Неудовлетворительно»	2 балла	Обучающийся не овладел оцениваемой компетенцией, не раскрывает сущность поставленной проблемы. Не умеет применять теоретические знания в решении практической ситуации. Допускает ошибки в принимаемом решении, в работе с нормативными документами, неуверенно обосновывает полученные результаты. Материал излагается нелогично, бессистемно, недостаточно грамотно.
«Удовлетворительно»	3 балла	Обучающийся освоил 60-69% оцениваемой компетенции, показывает удовлетворительные знания основных вопросов программного материала, умения анализировать, делать выводы в условиях конкретной ситуационной задачи. Излагает решение проблемы недостаточно полно, непоследовательно, допускает неточности. Затрудняется доказательно обосновывать свои суждения.

«Хорошо»	4 балла	Обучающийся освоил 70-80% оцениваемой компетенции, умеет применять теоретические знания и полученный практический опыт в решении практической ситуации. Умело работает с нормативными документами. Умеет аргументировать свои выводы и принимать самостоятельные решения, но допускает отдельные неточности, как по содержанию, так и по умениям, навыкам работы с нормативно-правовой документацией.
«Отлично»	5 баллов	Обучающийся освоил 90-100% оцениваемой компетенции, умеет связывать теорию с практикой, применять полученный практический опыт, анализировать, делать выводы, принимать самостоятельные решения в конкретной ситуации, высказывать и обосновывать свои суждения. Демонстрирует умение вести беседы, консультировать граждан, выходить из конфликтных ситуаций. Владеет навыками работы с нормативными документами. Владеет письменной и устной коммуникацией, логическим изложением ответа.

3. Типовые контрольные задания или иные материалы необходимые для оценки знаний, умений навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

3.1 Вопросы для устного опроса.

1. Введение в учебную дисциплину.

1.1. Введение в учебную дисциплину, назначение учебной дисциплины, основные понятия (ОК 1-6, 9, 10)

1. Определение понятия общение.
2. Роль общения в жизни и развитии личности.
3. Общение и деятельность человека.

2. Психология общения.

2.1 Общение – основа человеческого бытия

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Цели общения. Функции общения.
2. Виды общения в социуме.

2.2 Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения).

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Формально – ролевое, деловое, светское, манипулятивное, духовное общение.
2. Средства общения. Виды речи: внутренняя и внешняя.

2.3. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения).

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Барьеры общения.
2. Функции социальной перцепции.

2.4. Формы делового общения и их характеристики (по горизонтали).

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Межличностные и общественные механизмы восприятия.
2. Схемы восприятия партнера.

2.5. Формы делового общения и их характеристики (по вертикали).

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Схемы восприятия партнера.

2. Средства общения.

2.6. Переговорный процесс.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Превосходство партнера.
2. Внешняя привлекательность. —

2.7. Проведение переговоров.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Типы взаимодействия
2. Схемы восприятия партнера.

2.8. Манипуляции в межличностном общении.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Каузальная атрибуция .
2. Особенности коммуникации.

2.9. Составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Схемы восприятия партнера.

2.10. Связь между собой «действия» и «взаимодействия».

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Разработать сценарий взаимодействия.
2. Определить их роль в межличностном общении.

2.11. «Уровень владения невербальными компонентами в процессе общения».

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Самодиагностика.

2.12. Ролевые игры.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Навыки корректного ведения диспута.
2. Анализ ролевых игр.

2.13. Участники переговорного процесса.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Умение аргументировать и убеждать.
2. Развитие навыков публичного выступления.

3. Конфликты и способы их предупреждения и разрешения.

3.1. Понятие конфликта и его структура. Невербальное проявление конфликта.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Конфликты, источники, причины конфликтов
2. Неадекватная самооценка.

3.2. Стратегия разрешения конфликтов

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Разрядка напряженности
2. Большие эмоциональные затраты.

3.3. Состав конфликтов и динамика конфликтов.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Снятие синдрома покорности.

3.4. Способы защиты и манипуляции в конфликтах.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Бегство, а также его более слабые формы, такие как отступление и уклонение.
2. Маскировка, позволяющая стать для нападающего незаметным.
3. Управление намерениями или поведением конфликтующего, включая всякие уловки и хитрости.

3.5. Особенности эмоционального реагирования в конфликтах.

((ОК 1-6, 9, 10)

)

1. Гнев и агрессия.
2. Разрядка эмоций.

3.6. Правила поведения в конфликтах.

((ОК 1-6, 9, 10)

)

1. Дать партнеру «выпустить пар».
2. Сбивать агрессию неожиданными приемами.
3. Отражать как эхо смысл его высказываний и претензий.

3.7. Влияние толерантности на разрешение конфликтной ситуации.

((ОК 1-6, 9, 10)

)

1. Внутренняя толерантность (способность сохранять равновесие в конфликтах).
2. Внешняя толерантность (убеждения, позволяющие допускать наличие собственной позиции).

3.8. Самодиагностика : тест : «Твоя конфликтность».

((ОК 1-6, 9, 10)

)

1. Стратегии поведения в конфликтах К. Томаса.

4. Этические формы общения.

4.1. Понятие : этика и мораль, категории этики, нормы морали.

((ОК 1-6, 9, 10)

)

1. Понятие : этика и мораль, категории этики, нормы морали.
2. Моральные принципы как основа эффективного общения.

4.2. Деловой этикет в профессиональной деятельности.

1. Деловой этикет в профессиональной деятельности.
2. Взаимосвязь делового этикета и этики деловых отношений.

4.3. Психологический портрет специалиста. «Золотое правило нравственности».

1. «Золотое правило нравственности».

4.4. Значение нравственных норм в современном предпринимательстве.

1. Взаимосвязь делового этикета и этики деловых отношений.

Вопросы контрольных работ

1. Введение в учебную дисциплину.

1.1. Введение в учебную дисциплину, назначение учебной дисциплины, основные понятия (ОК 1-6, 9, 10)

1. Определение понятия общение.

2. Роль общения в жизни и развитии личности.

3. Общение и деятельность человека.

2. Психология общения.

2.1 Общение – основа человеческого бытия

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Цели общения. Функции общения.

2. Виды общения в социуме.

2.2 Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения).

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Формально – ролевое, деловое, светское, манипулятивное, духовное общение.

2. Средства общения. Виды речи: внутренняя и внешняя.

2.3. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения).

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Барьеры общения.

2. Функции социальной перцепции.

2.4. Формы делового общения и их характеристики (по горизонтали).

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Межличностные и общественные механизмы восприятия.

2. Схемы восприятия партнера.

2.5. Формы делового общения и их характеристики (по вертикали).

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Схемы восприятия партнера.

2. Средства общения.

2.6. Переговорный процесс.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Превосходство партнера.

2. Внешняя привлекательность. –.

2.7. Проведение переговоров.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Типы взаимодействия

2. Схемы восприятия партнера.

2.8. Манипуляции в межличностном общении.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Каузальная атрибуция.

2. Особенности коммуникации.

2.9. Составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению

(ОК 1-6, 9, 10)

3. Конфликты и способы их предупреждения и разрешения.

3.1. Понятие конфликта и его структура. Невербальное проявление конфликта.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Конфликты, источники, причины конфликтов

2. Неадекватная самооценка.

3.2. Стратегия разрешения конфликтов

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Разрядка напряженности

2. Большие эмоциональные затраты.

3.3. Состав конфликтов и динамика конфликтов.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Снятие синдрома покорности.

3.4. Способы защиты и манипуляции в конфликтах.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Бегство, а также его более слабые формы, такие как отступление и уклонение.

2. Маскировка, позволяющая стать для нападающего незаметным.

3. Управление намерениями или поведением конфликтующего, включая всякие уловки и хитрости.

3.5. Особенности эмоционального реагирования в конфликтах.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Гнев и агрессия.

2. Разрядка эмоций.

3.6. Правила поведения в конфликтах.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Дать партнеру «выпустить пар».

2. Сбивать агрессию неожиданными приемами.

3. Отражать как эхо смысл его высказываний и притензий.

3.7. Влияние толерантности на разрешение конфликтной ситуации.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Внутренняя толерантность (способность сохранять равновесие в конфликтах).

2. Внешняя толерантность (убеждения, позволяющие допускать наличие собственной позиции).

3.8. Самодиагностика : тест : «Твоя конфликтность».

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Стратегии поведения в конфликтах К. Томаса.

1. Соперничество, сотрудничество, компромисс, уход, приспособление.

2. Посредник или арбитр.

4. Этические формы общения.

4.1. Понятие : этика и мораль, категории этики, нормы морали.

(ОК 1-6, 9, 10)

1. Понятие : этика и мораль, категории этики, нормы морали.

2. Моральные принципы как основа эффективного общения.

4.2. Деловой этикет в профессиональной деятельности.

1. Деловой этикет в профессиональной деятельности.

2. Взаимосвязь делового этикета и этики деловых отношений.

4.3. Психологический портрет специалиста. «Золотое правило нравственности».

1. «Золотое правило нравственности».

4.4. Значение нравственных норм в современном предпринимательстве.

1. Взаимосвязь делового этикета и этики деловых отношений.

Задание для тестированного контроля Вариант 1

1. Что такое психология?

1. Наука о человеке.
2. Наука о душе.
3. Наука о психологическом расстройстве.
4. Наука о поведении и культуре.

2. Разделы психологии.

1. Психологические виды личности.
2. Психологические свойства личности.
3. Психологические мысли личности
4. Психологические атаки личности

3. Что такое общение?

1. Потребность.
2. Роскошь.
3. Влечение.
4. Привязанность.

4. Виды конфликтов?

1. Жесткий.
2. Средний.
3. Межличностный.
4. Слабый.

5. Типы темперамента.

1. Холерик, сангвиник, меланхолик и личностный.
2. Холерик, сангвиник, меланхолик и характер.
3. Холерик, сангвиник, меланхолик и умник.
4. Холерик, сангвиник, меланхолик и флегматик.

6. Виды делового общения?

1. «по вертикали»
2. «по горизонтали»
3. «по диагонали»
4. «по кривой»

Выбрать два ответа.

7. Перечислить виды конфликтов.

8. Что такое аффект? Дать определение.

9. Чем отличается личность от индивида?

- 1) Наличием веса.
- 2) Наличием ума.
- 3) Наличием разума.
- 4) Наличием памяти.

10. Перечислить задачи психологии.

Второй уровень

Перечислить и раскрыть виды, стили и функции общения

Вариант 2

1. Чем в древности была психология?

1. Составной частью философии.
2. Составной частью астрологии.
3. Составной частью агрономии.
4. Составной частью политологии.

2. Что из перечисленного относится к психологии?

1. Психические атаки.
2. Психические заболевания.
3. Психические расстройства.
4. Психические процессы.

3. Какие бывают эмоции?

1. Положительные и плохие.
2. Хорошие и плохие.
3. Нейтральные и позитивные.
4. Отрицательные и положительные.

4. Перечислить типы темперамента.

5. Как возникает личность?

1. Личностью рождаются.
2. Личностью умирают.
3. Личностью становятся.
4. Личностью оказываются.

6. Факторы, влияющие на развитие и формирование личности.

1. Воспитание, наследственность и окружающий мир.
2. Воспитание, любовь и забота.
3. Воспитание, друзья и мышление.
4. Воспитание, чувства и мораль.

7. Кто был основоположником первой в мире психологической лаборатории?

1. Фрейд
2. Вундт
3. Бехтерев
4. Ушинский

8. Какой метод является основным в психологии?

1. Генетический
2. Эксперимент
3. Беседа
4. Тестирование
5. Сновидение представляет собой

1 Бессознательное отражение действительности

2. Разновидность галлюцинаций

3. Пассивный вид воображения

4 Вид активного воображения.

10. Темперамент был впервые описан

1. Аристотелем

2. Павловым

3. Платоном

4. Походов князя Святослава

Второй уровень

Перечислить и раскрыть виды, стили и функции общения

Вариант 3

1. Стили межличностных воображений, основанный на беспрекословном подчинении руководителю(лидеру)

1 Либеральный

2. Авторитарный

3. Демократический

4. Опека

2. Что относится к врожденным индивидуальным особенностям личности:

1. Темперамент

2. Способности

3. Характер

4. Память

3. Как называется процесс, при котором окружающая действительность представляется в неправдоподобных образах, и человек понимает это

1. Воображение

2. Галлюцинации

3. Иллюзии

4. Синестезия

4. Удовлетворенность результатами своей деятельности это проявление?

1. Интеллектуальных чувств

2. Нравственных чувств

3. Практических чувств

4. Эстетических чувств

5. Какое из нижеприведенных качеств характеризует человека как проявление личности:

1. аккуратность

2. эмоциональность

3. вспыльчивость

4. робость

5. застенчивость

6. Процесс развития индивида от рождения до смерти называется:

1. филогенез
2. онтогенез
3. эволюция
4. акселерация
5. эмансипация

7. Сценарист написал пьесу для театра. О каком виде речи можно говорить в данном случае:

1. диагностическая
2. монологическая
3. письменная
4. внутренняя

8. Характер это?

1. Проявление воли человека
2. Особенности личности, проявляемые в деятельности и общении
3. Определенная психологическая установка
4. Врожденное природное качество

9. Когда сформировалась психология как самостоятельная наука?

1. До н.э
2. 3 в н.э
3. 19 в
4. 20 в

10. Благодаря какому психологическому процессу создаются качественно новые продукты, способствующие прогрессу общества в целом?

1. воображению
2. мышлению
3. памяти
4. ощущению

Второй уровень

Перечислить и раскрыть виды, стили и функции общения

Вариант 4

1. Чем в древности была психология?

1. Составной частью философии.
2. Составной частью астрологии.
3. Составной частью агрономии.
4. Составной частью политологии.

2. Что из перечисленного относится к психологии?

1. Психические атаки.
2. Психические заболевания.
3. Психические расстройства.
4. Психические процессы.

3. Какие бывают эмоции?

1. Положительные и плохие.
2. Хорошие и плохие.

3. Нейтральные и позитивные.
4. Отрицательные и положительные.

4. Перечислить типы темперамента.

5. Как возникает личность?

1. Личностью рождаются.
2. Личностью умирают.
3. Личностью становятся.
4. Личностью оказываются.

6. Факторы, влияющие на развитие и формирование личности.

1. Воспитание, наследственность и окружающий мир.
2. Воспитание, любовь и забота.
3. Воспитание, друзья и мышление.
4. Воспитание, чувства и мораль.

7. Кто был основоположником первой в мире психологической лаборатории?

1. Фрейд
2. Вундт
3. Бехтерев
4. Ушинский

8. Какой метод является основным в психологии?

1. Генетический
2. Эксперимент
3. Беседа
4. Тестирование
5. Сновидение представляет собой
 1. Бессознательное отражение действительности
 2. Разновидность галлюцинаций
 3. Пассивный вид воображения
 4. Вид активного воображения.
10. Темперамент был впервые описан
 1. Аристотелем
 2. Павловым
 3. Платоном
 4. Походов князя Святослава

Второй уровень

Перечислить и раскрыть виды, стили и функции общения

Варианты ответов

1 Вариант		2 Вариант		3 Вариант	
Часть 1		Часть 1		Часть 1	
1	в	1	б	1	б
2	б	2	а	2	в
3	б	3	б	3	б
4	в	4	в	4	в
5	а	5	в	5	г

6	в	6	а	6	а
7	б	7	б	7	в
8	в	8	а	8	в
9	а	9	в	9	а
10	а	10	а	10	б
Часть 2		Часть 2		Часть 2	
2		2		3	

Основные показатели оценки результата	Оценка
Точность и скорость выполнения тестовых заданий, соответствие эталонам ответов	90-100% - 5 80-89% – 4 70-79% – 3 менее 70% - 2

3.2 Комплект заданий для самостоятельной работы.

3.2.1 Темы самостоятельных работ студентов

№ п/п	Разделы и темы рабочей программы для самостоятельного изучения	Перечень домашних заданий и других вопросов для самостоятельного изучения	Осваиваемые компетенции	Объем в часах
1	2	3	4	5
1	Подготовка сообщения об особенностях личности	Написать реферат	ОК1-6, 9,10	2
2	Подготовка к семинару по теме: Виды общения	Составление конспекта	ОК1-6, 9,10	2
3	Заполнение теста «Типы темперамента» по Айзенку	Составление конспекта	ОК1-6, 9,10	2
4	Подготовка ответа на вопрос :характер и темперамент.	Составление конспекта	ОК1-6, 9,10	2
5	Составление тезисного плана по вопросу: «Как и что влияет на становление и формирование личности».	Составление конспекта	ОК1-6, 9,10	2
	.Всего			10

3.3 Зачетно-экзаменационные материалы для промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к дифференцированному зачету
(ОК1-6, 9,10)

1. История формирования психологии.
2. Разделы психологии.
3. Этапы становление психологии.
4. Методы психологии.
5. Задачи психологии.
6. Личность и индивид, их сходство и отличие.
7. Факторы, влияющие на развитие и формирование личности.
8. Общение, виды общения.
9. Общение, стили и функции общения.
10. Общение по «вертикали».
11. Общение по «горизонтали».
12. Зоны общения.
13. Коммуникативная сторона общения.
14. Перцептивная сторона общения.
15. Что такое вербальное и невербальное общение.
16. Типы темперамента.
17. Что такое характер, свойства характера.
18. Процессы психологии.
19. Конфликты и его виды.
20. Пути выхода из конфликтных ситуаций.
21. Способы разрешения конфликта.
22. Семья и семейное воспитание.
23. Как воспитание влияет на становление и формирование личности.
24. Как окружающая действительность влияет на становление и формирование личности.
25. Как генетическая наследственность влияет на становление и формирование личности.
26. Что значит проявить особое отношение к пожилым людям.
27. Что значит проявить особое отношение к людям с ограниченными способностями.
28. Эмоции и чувства .
29. Виды эмоций.
30. Виды чувств.

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций.

4.1 Критерии оценки знаний студентов на экзамене (дифференцированном зачете)

Оценки "отлично" заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "отлично" выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

Оценки "хорошо" заслуживает студент, обнаруживший полное знание учебно-программного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Как правило, оценка "хорошо" выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.

Оценки "удовлетворительно" заслуживает студент, обнаруживший знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой. Как правило,

оценка "удовлетворительно" выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.

Оценка "неудовлетворительно" выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка "неудовлетворительно" ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.