Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: КУЗНЕЦОВ АЛЕКСАНДР ИГОРЕВИЧ
Должность: РЕКТОР
Дата подписания: 30.09.2026 10:44:02
Уникальный программный ключ:
0ec0d544ced914f6d2e031d381fc0ed0880d90a0

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-
ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ»)
КОЛЛЕДЖ «ЮУрГГПУ»)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ОГСЭ.02 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

основная профессиональная образовательная программа
среднего профессионального образования
профиль профессионального образования: гуманитарный
Наименование специальности:
44.02.04 Специальное дошкольное образование

Форма обучения: очная

Челябинск, 2021

Фонд оценочных средств разработан на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 44.02.04 Специальное дошкольное образование и программы профессионального модуля ОГСЭ.02 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

Разработчики:

Организация-разработчик: Колледж ФГБОУ ВО ЮУрГГПУ

Разработчик: Платонова Анна Владимировна, преподаватель колледжа ЮУрГГПУ

Рассмотрен на заседании предметно-цикловой комиссии дошкольного и коррекционного образования.

протокол № 6 от «14» апреля 2021 г.

Председатель ПЦК _____ Расщектаева Д.О.

СОДЕРЖАНИЕ

1	Паспорт фонда оценочных средств	4
2	Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке	6
3	Перечень вопросов и заданий для входного контроля знаний по курсу	7
4	Перечень вопросов и заданий для текущего контроля знаний по курсу	7
5	Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по курсу	8
6	Перечень вопросов и заданий для итогового контроля знаний по курсу	8

ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС по специальности СПО 44.02.04 Специальное дошкольное образование (уровень подготовки среднее общее образование) следующими умениями, знаниями, которые формируют профессиональную компетенцию, и общими компетенциями.

В результате освоения дисциплины студент должен:

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины студент должен обладать следующими компетенциями:

- владение системой психологических средств (методов, форм, техник и технологий) организации коммуникативного взаимодействия, анализа и оценки психологического состояния другого человека или группы, позитивного воздействия на личность, прогнозирования ее реакции, способностью управлять своим психологическим состоянием в условиях общения (ОК-11).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

знать:

- сущность делового общения, его виды, формы и функции;
- психологические особенности и закономерности общения, его разных сторон;
- социально-психологические, возрастно-половые, национальные и культурные особенности личности;
- основные потребности и психофизиологические возможности человека и их взаимосвязь с социальной активностью личности
- общие принципы построения, способы и приемы проведения различных форм делового общения;
- этические нормы и правила делового и профессионального общения, этику партнерских отношений;

уметь:

- оценивать психические и физиологические особенности человека, социальную значимость потребителей;
- работать в контактной зоне как сфере реализации сервисной деятельности;
- находить пути благоприятного разрешения психологических конфликтов;
- осуществлять деятельность, связанную с руководством или действиями отдельных сотрудников, оказывать помощь подчиненным;
- выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности;
- учитывать индивидуальные, ментальные, национальные и др. особенности личности в ситуациях делового и профессионального общения;

- создавать благоприятные психологические условия общения, применять знания о психологических закономерностях общения для оптимизации процесса профессионального общения и разрешения разнообразных коммуникативных ситуаций;

владеть:

- методами безконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности;
- методами проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов;
- приемами и техниками эффективного делового общения для установления и поддержания отношений сотрудничества;
- способами этического поведения в процессе делового общения.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ

В результате аттестации по учебной дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих умений и знаний, а также динамика формирования общих компетенций:

ОК-6 – готовность к самопознанию, самодеятельности, освоению культурного богатства как фактора гармонизации личностных и межличностных отношений

ОК-8 – готовность к позитивному, доброжелательному стилю общения

ОК-11 – владение системой психологических средств (методов, форм, техник и технологий) организации коммуникативного взаимодействия, анализа и оценки психологического состояния другого человека или группы, позитивного воздействия на личность, прогнозирования ее реакции, способностью управлять своим психологическим состоянием в условиях общения

ОК-21 – готовность к практическому анализу логики различного рода рассуждений, владеет навыками публичной речи, аргументации, ведения дискуссий, полемики

ОК-26 – умение моделировать стратегию и технологию общения для решения конкретных профессионально-педагогических задач

3. Перечень вопросов и заданий для входного контроля знаний по курсу

Задания:

Задание 1.

Определить различие между характеристикой инструментального и эмоционального лидерства. В правый столбик запишите особенности инструментального лидерства, в левый – эмоционального.

Задание 2.

Установить соответствие между стратегией и мотивом межличностного взаимодействия:

Мотив взаимодействия	Стратегия отношений.
1. Мотив максимизации общего выигрыша.	А. Индивидуализация, отчуждение, уход.
2. Мотив максимизации собственного выигрыша.	Б. Кооперация, созидание, сотрудничество.
3. Мотив максимизации относительного выигрыша.	В. Равенство, компромисс, неполное достижение цели ради условного равенства.

4. Мотив максимизации выигрыша другого.	Г. Конкуренция, соревновательность, борьба.
5. Мотив минимизации выигрыша другого.	Д. Альтруизм, поддержка, опека, уступчивость.
6. Мотив минимизации различий в выигрыше.	Е. Агрессия, враждебность, борьба, разрушение.

Задание 3.

Определить соответствие между категориями взаимодействия и поведенческими проявлениями человека в общении (указать стрелками по аналогии с первой строкой):

Категория анализа взаимодействия.	Поведенческие проявления.
1. Область позитивных эмоций	А. Несогласие, создание напряженности, демонстрация антогинеза.
2. Область решения проблем.	Б. Предложение, указание, мнение, ориентация на других.
3. Область постановки проблем.	В. Солидарность, снятие напряжения, согласие.
4. Область негативных эмоций.	Г. Просьба об информации, просьба высказать мнение, указание.

Задание 4.

Укажите к какому виду психологичнской защиты могут быть отнесены следующие защитные действия:

1. Ушел, хлопнув дверью; 2. «Я с тобой не хочу говорить»; 3.«Да он просто хулиган».

4.Перечень вопросов и заданий для текущего контроля знаний по курсу

Занятие № 1 **Эффективное общение как фактор социальной адаптации** (2 часа)

План:

1. Синтоническая модель общения. Основные умения общения
2. Психологические типы людей в соответствии с ведущей системой восприятия и их проявления в общении
3. Определение ведущей модальности сенсорной чувствительности
4. Феномен манипулирования, его типологии
5. Типы манипуляторов в межличностном общении
6. Особенности психологической защиты от манипуляций

Занятие № 2 **Невербальные средства делового общения** (2 часа)

План:

1. Невербальная коммуникация, ее значение
2. Виды невербальных средств общения
3. Элементы языка тела
4. Правила интерпретации языка тела
5. Межличностное пространство
6. Определение уровня перцептивно-невербальной компетентности

Занятие № 3 Основные навыки участия и ведения некоторых форм групповой дискуссии (4 часа)

План:

1. Понятие «групповая дискуссия»
2. История изучения групповой дискуссии
3. Классификации групповой дискуссии
4. Сферы использования, возможности использования и ограничения
5. Основные стадии проведения групповой дискуссии
6. Формы проведения групповой дискуссии
7. Основных навыков участия и ведения некоторых форм групповой дискуссии
8. Феномен группового обсуждения
9. Проведение критического этапа групповой дискуссии в группах. Анализ группового процесса по следующим критериям:

   Достигнута ли цель?

   Групповым ли было решение, за счет чего этого удалось достичь?
   Пользовались ли приемом оценки идей?

   Как распределились роли?
   Общая атмосфера в группе?
   Все ли были активны?

   Все ли мнения были выслушаны?

Занятие № 4 **Приемы и техники эффективного слушания** (4 часа)

План:

1. Барьеры, препятствующие эффективной коммуникации. Условия преодоления барьеров
2. Стили эффективного слушания
3. Навыки и приемы слушания
4. Самопроверка навыков слушания
5. Развитие навыков эффективного слушания

Занятие № 5. **Тактики ведения деловых переговоров** (4 часа)

План:

1. Тактика акта общения: содержательный и психологический аспекты.
2. Правила профессионального общения.
3. Ведение диалога.
4. Эффекты и ошибки восприятия другого человека.
5. Этика профессионального общения.
6. Манипулятивное общение.

Занятие № 6 . **Этика делового общения**

План:

1. Этика профессионального общения. Основные этические принципы.
2. Нормы и правила профессионального общения.
3. Правила ведения диалога.
4. Эффекты и ошибки восприятия другого человека, их устранение и предупреждение.
5. Манипулятивное общение. Противостояние манипуляциям в общении.

5.Перечень вопросов и заданий для итогового контроля знаний по курсу

Вопросы для зачета по дисциплине «Психология общения»:

1. Познавательные, эмоционально-волевые психологические процессы, состояния и их роль в психической регуляции поведения и деятельности.
2. Межличностные отношения в группе и в коллективе.
3. Психологические основы общения.
4. Особенности психики человека, влияющие на процесс общения.
5. Психологическая структура коллектива.
6. Социальные закономерности общения.
7. Структура и виды общения.
8. Функции, мотивы и стили общения.
9. Синтоническая модель общения.
10. Базовые умения общения.
11. Восприятие в процессе общения. Типология модальностей восприятия.
12. Наиболее значимые информационные каналы. Ведущая репрезентативная система.
13. Психологическая диагностика в учебном процессе, ее значение.
14. Невербальное общение. Специфика невербальных сообщений. Функции и значение невербальных средств для человека.
15. Невербальные признаки репрезентативной системы человека.

16. Виды невербальных средств общения.
17. Визуальные средства: кинесика; мимика; позы; кожные реакции; проксемика; вспомогательные средства общения.
18. Оформление личности. Поза и особенности внешнего вида. Составляющие, динамика и взаимодействие жестов, мимики, поз.
19. Акустические средства: паралингвистические; экстралингвистические. Тактильные средства: такесика.
20. Ольфакторные средства: запахи.
21. Правила интерпретации языка тела. Наиболее важные элементы языка тела.
22. Контакт глаз.
23. Позитивные жесты. Негативные жесты. Популярные жесты и действия.
24. Межличностное пространство. Общение за столом переговоров, основные позиции партнеров по общению.
25. Вербальное общение. Закономерности восприятия вербальной информации.
26. Вербальные признаки репрезентативной системы человека.
27. Конструктивные и деструктивные формы влияния на собеседника.
28. Речевые аспекты в дискуссии, точки зрения и различия во мнениях.
29. Постановка вопроса в общении. Виды вопросов. Формы ответов.
30. Стиль поведения в дискуссии. Активность в постановке вопросов.
31. Общение в конфликте и пути разрешения конфликтных ситуаций.
32. Стратегии сотрудничества в конфликте.
33. Посредничество в конфликте.
34. Техники представления информации, их основная функция.
35. Дискуссии.
36. Имитационные техники.
37. Тренировка в безопасных условиях (ролевые, деловые игры, психодрама, социодрама, психогимнастические упражнения).
38. Техники создания реальной среды.
39. Действия с реальными ситуациями риска.
40. Речевые тактики в речевой коммуникации.
41. Прикладные аспекты психологии общения.
42. Психология делового общения. Основные закономерности эффективного общения.
43. Приемы и техники эффективного общения.
44. Барьеры, препятствующие эффективной коммуникации. Механизм защиты как барьер на пути к эффективной коммуникации. Условия преодоления барьеров общения.
45. Стили эффективного слушания: нерефлексивное слушание; рефлексивное слушание; эмпатическое слушание.
46. Основные навыки и приемы эффективного слушания. Развитие навыков эффективного слушания.
47. Протокол и этикет делового общения. Этические нормы в общении. Основные принципы делового этикета. Этикетные формы общения.
48. Причины конфликтов.
49. Особенности проявления манипулятивных систем в общении.
50. Эмоциональные аспекты общения.

Примерные темы рефератов по дисциплине «Психология и этика делового общения»:

1. Тактики разрешения конфликтных ситуаций в деловом и профессиональном Психологический анализ конфликтных ситуаций в профессиональной деятельности.
2. Наркомания и наркоманы.
3. Проблемные ситуации в общении.

4. Актуальные вопросы теории и практики психогигиены и психопрофилактики общения.
5. Личность, психическая адаптация и общение.
6. Психологические основы формирования личности в процессе общения.
7. Стресс и общение.
8. Психологическая адаптация в социальной среде у больных неврозами.
9. Проявление отрицательных черт характера у лиц с отклоняющимся поведением в ситуациях общения.
10. Конфликтные ситуации в коллективе.
11. Социально-психологическая типологии производственных конфликтов.

- осуществлять деятельность, связанную с руководством или действиями отдельных сотрудников, оказывать помощь подчиненным;
- выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности;
- учитывать индивидуальные, ментальные, национальные и др. особенности личности в ситуациях делового и профессионального общения;
- создавать благоприятные психологические условия общения, применять знания о психологических закономерностях общения для оптимизации процесса профессионального общения и разрешения разнообразных коммуникативных ситуаций;

владеть:

- методами безконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности;
- методами проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов;
- приемами и техниками эффективного делового общения для установления и поддержания отношений сотрудничества;
- способами этического поведения в процессе делового общения.

ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ:

1. Анализ ситуаций педагогического общения

2. Решение задач на определение функций общения

3. выполнение упражнений на выявление структурных компонентов и средств общения 4. Самостоятельная работа обучающихся: наблюдение и сбор фактов влияния общения на деятельность и отношения людей.

5. Выполнение упражнений на освоение средств невербального общения. Экспрессия и эмоциональный контакт в общении.

6. Подбор психологических игр и упражнений на освоение невербального общения

7. Анализ худож. текста с т.з. невербальных средств общения

8. Проведение и анализ ролевых игр на развитие навыков делового общения
9. Составить рекомендации по вербальному общению педагога с обучающимися

10. Выполнение упражнений на усвоение уровней общения

11. Решение задач на определение уровня общения

12. Подбор примеров на разные уровни общения из художественной литературы

13. Выполнение игр и упражнений на развитие перцептивных умений

14. Подбор примеров на каузальную атрибуцию, стереотипы и эффекты в педагогическом общении

15. Подборка игр и упражнений на развитие коммуникативных способностей.

16. Подобрать примеры на барьеры общения из художественной литературы или педагогической деятельности

17. Подбор примеров разных стратегий поведения в конфликтах и способов их разрешения из художественной литературы

18. Составления памятки о поведении в конфликтных ситуациях

ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ:

1. Изучение работы Э. Бёрна «Трансактный анализ», конспектирование по индивидуальным заданиям

2. Подобрать примеры на разные формы взаимодействия из художественной литературы

3. Контрольная работа: характеристика разных сторон общения