

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ПРИЕМ 2019 г.

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ очно-заочная

Психология общения			
Направление подготовки/ специальность	09.04.03 Прикладная информатика		
Образовательная программа (направленность (профиль))	Информационные технологии в электроэнергетике		
Специализация	Информационные технологии в электроэнергетике		
Уровень образования	высшее образование – магистратура		
Курс	1	семестр	2
Трудоемкость в кредитах (зачетных единицах)	2		
Заведующий кафедрой - руководитель отделения на правах кафедры			
Преподаватель	Роготнева Е.Н.		

2020 г.

1. Роль дисциплины «Психология общения» в формировании компетенций выпускника:

Элемент образовательной программы (дисциплина)	Семестр	Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций		Составляющие результатов освоения (дескрипторы компетенции)	
				Код индикатора	Наименование индикатора достижения	Код	Наименование
Психология общения	2	УК(У)-6	Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	И.УК(У)-6.1	Решает задачи собственного личного и профессионального развития, определяет и реализовывает приоритеты совершенствования собственной деятельности на основе самооценки	УК(У)-6.1B1	Владеет возможностями и инструментами непрерывного образования применительно к собственным интересам и потребностям с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда
						УК(У)-6.1У1	Умеет определять задачи саморазвития, цели и приоритеты личностного роста с учетом профессиональной деятельности
						УК(У)-6.131	Знает способы личностного роста с учетом профессиональной деятельности
						УК(У)-6.132	Знает основные возможности и инструменты непрерывного образования применительно к собственным интересам и потребностям

2. Показатели и методы оценивания

Планируемые результаты обучения по дисциплине		Код индикатора достижения контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование раздела дисциплины	Методы оценивания (оценочные мероприятия)
Код	Наименование			
РД-1	Уметь воздействовать на целевую аудиторию и грамотно и четко формулировать и излагать свои мысли	И.УК(У)-6.1	Раздел 1. Основы человеческого общения Раздел 2. Межличностное общение в малых группах Раздел 3. Специфика массового общения	Письменные задания, опрос, тестирование, задание на дополнительные баллы
РД-2	Уметь выстраивать продуктивные отношения с представителями разных культур и социальных слоев в группах различного типа	И.УК(У)-6.1	Раздел 1. Основы человеческого общения Раздел 2. Межличностное общение в малых группах Раздел 3. Специфика массового общения	Письменные задания, опрос, тестирование, форум
РД-3	Уметь распознавать предрассудки и дискриминационное поведение в себе и других, а также предотвращать и разрешать конфликты и преодолевать коммуникативные барьеры в различных ситуациях общения	И.УК(У)-6.1	Раздел 1. Основы человеческого общения Раздел 2. Межличностное общение в малых группах Раздел 3. Специфика массового общения	Письменные задания, опрос, тестирование, форум

3. Шкала оценивания

Порядок организации оценивания результатов обучения в университете регламентируется отдельным локальным нормативным актом – «Система оценивания результатов обучения в Томском политехническом университете (Система оценивания)» (в действующей редакции). Используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов обучения. Итоговая оценка (традиционная и литерная) по видам учебной деятельности (изучение дисциплин, УИРС, НИРС, курсовое проектирование, практики) определяется суммой баллов по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации (итоговая рейтинговая оценка – максимум 100 баллов).

Распределение основных и дополнительных баллов за оценочные мероприятия текущего контроля и промежуточной аттестации устанавливается календарным рейтинг-планом дисциплины.

Рекомендуемая шкала для отдельных оценочных мероприятий входного и текущего контроля

% выполнения задания	Соответствие традиционной оценке	Определение оценки
90%÷100%	«Отлично»	Отличное понимание предмета, всесторонние знания, отличные умения и владение опытом практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, их качество оценено количеством баллов, близким к максимальному
70% - 89%	«Хорошо»	Достаточно полное понимание предмета, хорошие знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество ни одного из них не оценено минимальным количеством баллов
55% - 69%	«Удовл.»	Приемлемое понимание предмета, удовлетворительные знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество некоторых из них оценено минимальным количеством баллов
0% - 54%	«Неудовл.»	Результаты обучения не соответствуют минимально достаточным требованиям

Шкала для оценочных мероприятий и зачета

Степень сформированности результатов обучения	Балл	Соответствие традиционной оценке	Определение оценки
90% ÷ 100%	90 ÷ 100	«Отлично»	Отличное понимание предмета, всесторонние знания, отличные умения и владение опытом практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, их качество оценено количеством баллов, близким к максимальному
70% ÷ 89%	70 ÷ 89	«Хорошо»	Достаточно полное понимание предмета, хорошие знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество ни одного из них не оценено минимальным количеством баллов
55% ÷ 69%	55 ÷ 69	«Удовл.»	Приемлемое понимание предмета, удовлетворительные знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество некоторых из них оценено минимальным количеством баллов
55% ÷ 100%	55 ÷ 100	«Зачтено»	Результаты обучения соответствуют минимально достаточным требованиям
0% ÷ 54%	0 ÷ 54	«Неудовл.»/ «Не зачтено»	Результаты обучения не соответствуют минимально достаточным требованиям

4. Перечень типовых заданий

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
1.	Задание	<p>Примеры заданий:</p> <p>Задание: Определите, какой барьер общения возникает в ситуации, когда ...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Партнер неопрятно, неряшливо одет или обстановка в его кабинете, вид рабочего стола не располагают к беседе 2) Собеседник навязывает свое мнение, склонен к самолюбованию 3) Партнер совсем не разбирается в проблеме 4) Когда вы вынуждены выслушать несправедливое выражение возмущения 5) Собеседник не реагирует на ваши слова 6) Собеседник не хочет встречаться с Вашим спутником, потому что должен ему денег 7) Партнер в ярости из-за того, что Вы не перевели ему деньги вовремя 8) В речи Вашего собеседника много жаргонных слов <p>Задание: Прочтите приведенные ниже диалоги и определите, какие приемы защиты от манипуляций были применены в каждой ситуации?</p> <ul style="list-style-type: none"> – Мне казалось, что мы всегда понимали друг друга. – Всегда ли? Надо над этим подумать ... на досуге <p>Прием: _____</p> <ul style="list-style-type: none"> – Ты со своей прозорливостью всегда поймешь, что двигаться нужно в ином направлении. – Ну, спасибо за подсказку. А я ее, кстати, и не просил ... <p>Прием: _____</p> <ul style="list-style-type: none"> – Нет, дружок, так дела не делаются. Давай-ка переделывай. – А как вы считаете, они делаются? <p>Прием: _____</p> <ul style="list-style-type: none"> – Ну, теперь-то повысите мне зарплату, как обещали? – Ну, теперь-то я повышу зарплату, если обещал (задумчиво). <p>Прием: _____</p> <ul style="list-style-type: none"> – Я и не предполагал, что ты такой шустрый! – Вы правы, я действительно работаю несколько быстрее некоторых сотрудников нашей компании. <p>Прием: _____</p>
2.	Тестирование	<p>Вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Вставьте недостающую информацию, чтобы закончить предложение: Представления о вежливости англичан, легкомысленности французов или о загадочности славянской души являются примерами этнических <p>Правильный ответ: стереотипов</p>

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		<p>2) Выберите правильный вариант ответа на вопрос: Какой тип лимбической реакции демонстрируют люди, которые пришли на траурную церемонию, испытывают желание поскорее уйти?</p> <p>А. реакция бегства Б. реакция борьбы В. реакция замирания Г. реакция замешательства Правильный ответ: А. реакция бегства</p> <p>3) Истинно или ложно следующее высказывание: Когда наблюдение увеличивает боязнь оценки, результатом будет социальная ленность; когда же затерянность в толпе уменьшает боязнь оценки, результатом будет социальная фасилитация. Правильный ответ: ложно</p>
3.	Опрос	<p>Примерные вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) В каких случаях эмпатия может помогать в работе сервисных служб, а в каких, наоборот, мешать работе? 2) Приведите три примера существующих в обществе стереотипов восприятия. 3) О какой особенности циркуляции слухов идет речь, когда увеличивается, расширяются масштабы тех деталей, которые представляются важными для конкретной аудитории распространения слуха? 4) О какой лимбической реакции идет речь: напавшие дети, стоя перед разгневанным родителем или взрослым, прижимают руки к туловищу, избегают зрительного контакта и боятся пошевелиться? 5) Как называется способность человека отстаивать свои права, принимая во внимание права других? 6) Какие три вида внушения используются в рекламе? 7) Какой барьер общения возникает при использовании жаргонов или тайных языков? 8) О каком феномене группового влияния Курт Левин написал почти 100 лет назад: "Обычно легче изменить индивидуумов, собранных в группу, чем изменить каждого из них в отдельности"?
4.	Форум	Тема форума «Люди в сети». Найдите информацию о психологических типах пользователей социальных сетей, психологических особенностях общения в виртуальном пространстве. Разместите найденную информацию в форуме. Прочтите материалы других студентов. Оставьте свои комментарии.
5.	Задание на дополнительные баллы	На конференц-неделе студенты могут принять участия в мероприятиях конференции в качестве докладчиков, участников мастер-классов или круглых столов. Оценивается только очное участие.
6.	Зачет	<ol style="list-style-type: none"> 1. Назовите три стороны общения 2. О какой особенности циркуляции слухов идет речь, когда увеличивается, расширяются масштабы тех деталей, которые представляются важными для конкретной аудитории распространения слуха? 3. О какой лимбической реакции идет речь: напавшие дети, стоя перед разгневанным родителем или взрослым, прижимают руки к туловищу, избегают зрительного контакта и боятся пошевелиться? 4. Как называется способность человека отстаивать свои права, принимая во внимание права других? 5. Какие три вида внушения используются в рекламе? 6. Какой барьер общения возникает при использовании жаргонов или тайных языков? В таких языках известные всем обычные слова «наделяются» совершенно новыми значениями, благодаря чему непосвященный человек не в состоянии что-либо понять.

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		<p>7. Сформулируйте «тройственный принцип» поведения в конфликтной ситуации</p> <p>8. О какой особенности циркуляции слухов идет речь, когда содержание слуха выхолащивается до простейшей формулы, выражающей либо желание, либо страх, либо агрессию?</p> <p>9. О каком феномене группового влияния Курт Левин написал почти 100 лет назад: "Обычно легче изменить индивидуумов, собранных в группу, чем изменить каждого из них в отдельности".</p> <p>10. Перечислите коммуникативные типы собеседников</p> <p>11. Какой феномен группового влияния возникает в групповых ситуациях, которые гарантируют анонимность и не концентрируют внимание на отдельном человеке?</p> <p>12. Примером какого феномена группового влияния является бросание друг в друга хлебом в столовой, оскорбительные выкрики в адрес спортивного арбитра, безудержные вопли во время рок-концерта?</p> <p>13. Чему равна личная зона общения?</p> <p>14. Назовите психологические способы массово-коммуникативного воздействия на аудиторию</p> <p>15. К какому типу слухов можно отнести строчку из песни В. Высоцкого: «Ходят слухи, будто все подорожает, а особенно поваренная соль». Или: «Вы слышали? Скоро бани все закроют. Навсегда, и эти сведения верны».</p> <p>16. Как называется коммуникация, во время которой говорящий не получает обратной связи от слушателя?</p> <p>17. Перечислите три основных типа слухов</p> <p>18. Сформулируйте ответ согласно принципу ассертивного поведения: В магазине вы покупаете кусочек мяса. К собственноручно вами выбранному куску продавец добавляет неаппетитный довесок – «для собачки». И тут вы ему говорите...</p> <p>19. Перечислите типы коммуникационных сетей</p> <p>20. Назовите феномен влияния группы, при котором групповые решения оказываются более рискованные, чем решения, принимаемые человеком в одиночку.</p> <p>21. Сформулируйте ответ согласно принципу ассертивного поведения: Вы – страстный селекционер, выращиваете на даче редкие сорта тюльпанов (купили луковицы за приличные деньги). У соседки, с которой у вас нормальные отношения, - спаниель. Однажды утром вы выходите во двор и видите, что грядка с тюльпанами изрыта собачьими лапами. И тут вы соседке говорите...</p> <p>22. Назовите три лимбические реакции человека</p> <p>23. Как называется процесс скрытого управления одного человека другим с целью получения от него необходимой реакции?</p> <p>24. Сформулируйте ответ согласно принципу ассертивного поведения: Ваш коллега попросил на несколько дней ценные рабочие материалы – «посмотреть». Вернул только через неделю и в очень неприглядном, местами нечитабельном виде. И тут вы ему говорите...</p> <p>25. К какому типу невербальных знаков относится язык глухонемых людей?</p> <p>26. Назовите два условия возникновения слухов.</p> <p>27. Определите эго-состояние каждого из собеседников: Начальник: (раздраженно): Сколько я еще должен вводить вас в курс дела? Не могли бы вы послушать меня более внимательно? Подчиненный: (виновато): В последний раз я действительно не уловил, о чем речь. Очень сожалею об этом. Будьте добры, повторите, пожалуйста!</p> <p>28. Назовите особенности массового общения.</p> <p>29. К какому типу невербальных знаков относятся движения дирижера?</p> <p>30. С точки зрения трансактного анализа проанализируйте приведенный диалог и определите эго-состояния собеседников. Начальник сотруднице (сердито): Вы опять напечатали, черт знает что! Сотрудница (уверенно): Я вижу, что на этой странице сделала три опечатки. А как вы оцениваете остальную часть моей работы?</p>

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		<p>31. К какому типу невербального общения относится взаимодействие между людьми посредством прикосновений, тактильного контакта?</p> <p>32. Назовите четыре стратегии примирения.</p> <p>33. Какой барьер общения возникает в ситуации, когда Ваш собеседник говорит: «Послушай, скажи по-русски!», хотя вы говорите на одном языке.</p> <p>34. Перечислите причины конфликтов.</p> <p>35. Какой барьер общения возникает в результате осознания неуместности происходящего события?</p> <p>36. Определите роли участников треугольника Карпмана: Свекровь изводит невестку мелкими придирками, на что последняя жалуется мужу. Муж принимается выяснять отношения с матерью, и вот уже она сама рыдает на кухне. Жена неожиданно встает на сторону свекрови и обвиняет мужа в неблагодарности и неуважительном отношении к матери. Уязвленный в лучших чувствах муж оскорбляется и переходит в контратаку.</p> <p>37. Какой барьер общения вызван желанием собеседника защититься от вас?</p> <p>38. Назовите три причины огруппления мышления.</p> <p>39. Какой прием защиты от манипуляций использован в данном диалоге: Вы хотите купить в магазине туфли. Вы их уже примерили дважды, Вам их упаковали. Вы стали доставать деньги и обнаружили, что оставили дома кошелек. Продавец, видимо, устав ждать, спрашивает: «Ну что, будете брать или еще примерять пойдете?» Ваш ответ: «Простите, почему Вы об этом спросили?»</p> <p>40. Назовите основные роли в треугольнике Карпмана.</p> <p>41. К какому типу невербального общения относится положение собеседника в пространстве?</p> <p>42. Какой прием защиты от манипуляций использован в данном диалоге: Вы никак не можете понять, почему отчет не сходитя. Ваш руководитель: «Значит, ты, как всегда, сдашь отчет не вовремя?» Ваш ответ: «Поясните, что значит «как всегда»?»</p> <p>43. Перечислите три основных фактора, ответственных за возникновение оценочной ошибки при формировании первого впечатления.</p> <p>44. Какой феномен группового влияния связан с тенденцией людей прилагать меньше усилий в случае совместных действий?</p> <p>45. Какой манипулятивный прием использован в данном высказывании: «Это всё, что Вы смогли сделать за целый день?»</p> <p>46. Перечислите три эго-состояния человека.</p> <p>47. Какой феномен группового влияния связан с усилением доминантных реакций в присутствии других?</p> <p>48. Какой способ защиты от манипуляций показан в данном примере? Сотрудник: Вы у нас никого никогда не ценили, уж я-то знаю ... Начальник: Но Вы то уж точно всех оцениваете по достоинству</p> <p>49. Какой механизм социальной перцепции представляет собой процесс построения догадок о причинах поведения других людей и собственного поведения?</p> <p>50. Какой эффект восприятия заключается в тенденции сгладить оценки наиболее ярких, выдающихся особенностей другого человека, в сторону усредненного показателя?</p> <p>51. К какому типу слухов относится приведенный пример: Зимой 1942 г. японцы активно распространяли среди населения США слух о том, что в ходе уже начавшейся войны «японцам не хватит бензина даже на полгода».</p> <p>52. Какой механизм социальной перцепции представляет собой форму познания другого человека, основанную на формировании устойчивого позитивного чувства к нему?</p>

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		<p>53. Перечислите роли манипуляторов.</p> <p>54. Определите эго-состояние каждого из собеседников: Муж: Опять мы из-за тебя опаздываем! Ты никогда не можешь собраться вовремя. Жена: Я не успела одеться, потому что гладила твою рубашку! Если бы ты хоть иногда мне помогал и делал хоть что-нибудь по дому, а не только читал нотации, я бы собиралась быстрее!</p>

5. Методические указания по процедуре оценивания

	Оценочные мероприятия	Процедура проведения оценочного мероприятия и необходимые методические указания
1.	Задание	Задание выполняется в электронном курсе и отправляется на проверку преподавателю. Критерии оценивания и требования к оформлению указаны в инструкции к заданию.
2.	Тестирование	<p>Тестирование проводится в электронном курсе. Программой предусмотрено четыре теста: по одному в конце каждого модуля дисциплины и итоговое тестирование.</p> <p>Вопросы тестов составлены на основе материала лекционных и практических занятий. Каждый промежуточный тест состоит из 10 вопросов. Правильный ответ на задание теста оценивается в 0,5 балла. Максимально за промежуточный тест можно получить 5 баллов.</p> <p>Итоговое тестирование проводится в конце семестра. Итоговый тест включает в себя 20 вопросов по всем темам курса. В итоговом тесте каждый правильный ответ оценивается в 1 балл, максимальная сумма баллов за все задание равна 20 баллам.</p>
3.	Опрос	Опрос проводится в электронном курсе в конце каждой лекции. Количество баллов за правильный ответ может быть от 0,5 до 2 баллов в зависимости от сложности вопроса.
4.	Форум	Участие в форуме оценивается максимально в 2 балла. Студент может разместить текстовую информацию, рисунки, короткое видео, а также оставить комментарии к записям других участников. Работа в форуме выполняется в электронном курсе.
5.	Задание на дополнительные баллы	Максимальное количество баллов равно 10. Для выполнения задания необходимо стать очным участником одного из мероприятий конференции (копия программы конференции) и предъявить на проверку презентационные материалы (текст доклада, слайды презентации, и т.п.)