

Компонент ОПОП
наименование ОПОП

Б1.В.ДВ.02.02
шифр дисциплины

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

**Дисциплины
(модуля)**

Тренинг коммуникативной компетентности

Разработчик (и):
Белявская Я. Н.
ФИО

должность

ученая степень,
звание

Утверждено на заседании кафедры
психологии и коррекционной
педагогике

наименование кафедры

протокол № 11 от 28 марта 2024 г.

Заведующий кафедрой ПиКП



подпись

Афонькина Ю.А.
ФИО

1. Критерии и средства оценивания компетенций и индикаторов их достижения, формируемых дисциплиной (модулем)

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора(ов) достижения компетенции ¹	Результаты обучения по дисциплине (модулю) ²			Оценочные средства текущего контроля ³	Оценочные средства промежуточной аттестации ⁴
		<i>Знать</i>	<i>Уметь</i>	<i>Владеть</i>		
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	<p>ИД-1ук-3 Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, определяет свою роль в команде.</p> <p>ИД-2ук-3 Учитывает и понимает в своей деятельности особенности поведения групп людей, с которыми работает / взаимодействует.</p> <p>ИД-3ук-3 Предвидит результаты (последствия) личных действий и планирует последовательность шагов для достижения заданного результата.</p> <p>ИД-4ук-3 Эффективно</p>	<p>основные стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, особенности поведения групп людей, с которыми работает / взаимодействует - коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.</p> <p>- способы управления своим временем, выстраивания и реализации</p>	<p>- предвидеть результаты (последствия) личных действий и - планировать последовательность шагов для достижения заданного результата</p> <p>- вести деловую переписку, учитывая особенности стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции на государственном и иностранном(ых) языках</p> <p>-управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на</p>	<p>- навыками взаимодействия с другими членами команды, в т.ч. участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, и презентации результатов работы команды</p> <p>- навыками эффективной коммуникации</p> <p>-способами управления своим временем, выстраивания и реализации траектории саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни</p>	<p>- комплект заданий для выполнения практических работ;</p> <p>- тестовые задания;</p> <p>- темы рефератов;</p>	<p>Экзаменационные билеты</p> <p>Результаты текущего контроля</p>

	<p>взаимодействует с другими членами команды, в т.ч. участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, и презентации результатов работы команды.</p>	<p>траектории саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни</p>	<p>основе принципов образования в течение всей жизни</p>			
<p>УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном и иностранном (ых) языке</p>	<p>ИД-1ук-4 Выбирает на государственном и иностранном (-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.</p> <p>ИД-2ук-4 Ведет деловую переписку, учитывая особенности стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции на государственном и иностранном (-ых) языках.</p>					

	<p>ИД-3ук-4 Умеет коммуникативно и культурно приемлемо вести устные деловые разговоры на государственном и иностранном (-ых) языках.</p> <p>ИД-4ук-4</p> <p>Выполняет перевод профессиональных (в т.ч. деловых) текстов с иностранного языка на государственный язык Российской Федерации и с государственного языка Российской Федерации на иностранный.</p>					
<p>УК-6: Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни</p>	<p>ИД-1ук-6</p> <p>Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных</p>					

	<p>целей.</p> <p>ИД-2_{ук-6} Определяет приоритеты собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста.</p> <p>ИД-3_{ук-6} Оценивает требования рынка труда и предложения образовательных услуг для выстраивания траектории собственного профессионального роста.</p> <p>ИД-4_{ук-6} Строит профессиональную карьеру и определяет стратегию профессионального развития.</p>					
--	---	--	--	--	--	--

2. Оценка уровня сформированности компетенций (индикаторов их достижения)

Показатели оценивания компетенций (индикаторов их достижения)	Шкала и критерии ⁵ оценки уровня сформированности компетенций (индикаторов их достижения)			
	Ниже порогового («неудовлетворительно»)	Пороговый («удовлетворительно»)	Продвинутый («хорошо»)	Высокий («отлично»)
Полнота знаний	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущены не грубые ошибки.	Уровень знаний в объёме, соответствующем программе подготовки. Допущены некоторые погрешности.	Уровень знаний в объёме, соответствующем программе подготовки.
Наличие умений	При выполнении стандартных заданий не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продемонстрированы основные умения. Выполнены типовые задания с не грубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объёме (отсутствуют пояснения, неполные выводы)	Продемонстрированы все основные умения. Выполнены все основные задания с некоторыми погрешностями. Выполнены все задания в полном объёме, но некоторые с недочётами.	Продемонстрированы все основные умения. Выполнены все основные и дополнительные задания без ошибок и погрешностей. Задания выполнены в полном объёме без недочётов.
Наличие навыков (владение опытом)	При выполнении стандартных заданий не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для выполнения стандартных заданий с некоторыми недочётами.	Продемонстрированы базовые навыки при выполнении стандартных заданий с некоторыми недочётами.	Продемонстрированы все основные умения. Выполнены все основные и дополнительные задания без ошибок и погрешностей. Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач.
Характеристика сформированности компетенции	Компетенции фактически не сформированы. Имеющихся знаний, умений, навыков недостаточно для решения практических (профессиональных) задач. ИЛИ Зачетное количество баллов не набрано согласно установленному диапазону	Сформированность компетенций соответствует минимальным требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков в целом достаточно для решения практических (профессиональных) задач. ИЛИ Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону	Сформированность компетенций в целом соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков достаточно для решения стандартных профессиональных задач. ИЛИ Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону	Сформированность компетенций полностью соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков в полной мере достаточно для решения сложных, в том числе нестандартных, профессиональных задач. ИЛИ Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону

3. Критерии и шкала оценивания заданий текущего контроля

3.1 Критерии и шкала оценивания практических работ

Перечень тем практических занятий, описание порядка выполнения и защиты работы, требования к результатам работы, структуре и содержанию отчета и т.п. представлены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля) и в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

Оценка/баллы ⁶	Критерии оценивания
<i>Отлично</i>	Задание выполнено полностью и правильно. Отчет по лабораторной/практической работе подготовлен качественно в соответствии с требованиями. Полнота ответов на вопросы преподавателя при защите работы.
<i>Хорошо</i>	Задание выполнено полностью, но нет достаточного обоснования или при верном решении допущена незначительная ошибка, не влияющая на правильную последовательность рассуждений. Все требования, предъявляемые к работе, выполнены.
<i>Удовлетворительно</i>	Задания выполнены частично с ошибками. Демонстрирует средний уровень выполнения задания на лабораторную/практическую работу. Большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены.
<i>Неудовлетворительно</i>	Задание выполнено со значительным количеством ошибок на низком уровне. Многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены. ИЛИ Задание не выполнено.

3.2 Формы текущего контроля успеваемости

Критерии и шкала оценивания реферата

Тематика рефератов по дисциплине (модулю), требования к структуре, содержанию и оформлению изложены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля), представлены в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

В ФОС включены примерные темы рефератов:

1. Характеристика и содержание общения. Механизмы воздействия в процессе общения.
2. Перцептивная сторона общения
3. Коммуникативная сторона общения.
4. Интерактивная сторона общения.
5. Стили общения.
6. Беседа как основная форма общения.
7. Психологические приемы влияния на партнера.
8. Создание благоприятного психологического климата во время переговоров.
9. Техника и тактика аргументирования.
10. Формирование переговорного процесса.
11. Национальные стили ведения деловых переговоров.
12. Из истории ораторского искусства.
13. Подготовка к выступлению.
14. Как завоевать внимание аудитории.
15. Риторические приемы в публичном выступлении.

⁶ Шкала оценивания определяется разработчиком ФОС

16. Кинесические особенности невербального общения (жесты, позы, мимика).
17. Проксемические особенности невербального общения.
18. Психологические и паралингвистические особенности невербального общения.
19. Межнациональные различия невербального общения.
20. Культура спора
21. Психологические приемы убеждения в споре

Оценка	Критерии оценки
<i>Отлично</i>	Выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована ее актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.
<i>Хорошо</i>	Основные требования к реферату и его защите - выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.
<i>Удовлетворительно</i>	Имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.
<i>Неудовлетворительно</i>	Тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Критерии и шкала оценивания эссе

Тематика эссе по дисциплине (модулю), требования к структуре, содержанию и оформлению представлены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля) и в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

В ФОС включены примерные темы эссе:

1. Влияние уровня коммуникативных способностей на формирование навыков конструктивного общения.
2. Влияние темперамента на выбор формы ведения переговоров
3. Вербальная и невербальная коммуникация: что важнее?
4. Ораторское искусство и ведение деловых переговоров.

Оценка	Критерии оценки
<i>Отлично</i>	Представлена собственная точка зрения (позиция, отношение) при раскрытии проблемы. Проблема раскрыта на теоретическом уровне, в связях и с обоснованиями, с корректным использованием обществоведческих терминов и понятий в контексте ответа. Предоставлена аргументация своего мнения с опорой на факты общественной жизни или личный социальный опыт.
<i>Хорошо</i>	Представлена собственная точка зрения (позиция, отношение) при раскрытии проблемы. Проблема раскрыта с корректным использованием терминов и понятий в контексте ответа (теоретические связи и обоснования не присутствуют или явно не прослеживаются). Представлена аргументация своего мнения с опорой на факты общественной жизни или личный социальный опыт.

Удовлетворительно	Представлена собственная точка зрения (позиция, отношение) при раскрытии проблемы; проблема раскрыта при формальном использовании обществоведческих терминов. Представлена аргументация своего мнения с опорой на факты общественной жизни или личный социальный опыт без теоретического обоснования.
Неудовлетворительно	Представлена собственная точка зрения (позиция, отношение) при раскрытии проблемы, но проблема раскрыта не полностью. Аргументация своего мнения слабо связана с раскрытием проблемы.

Критерии и шкала оценивания посещаемости занятий

Посещение занятий обучающимися определяется в процентном соотношении

Баллы	Критерии оценки
10	посещаемость 75 - 100 %
5	посещаемость 50 - 74 %
0	посещаемость менее 50 %

4. Критерии и шкала оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю) при проведении промежуточной аттестации - зачёт

Если обучающийся набрал зачетное количество баллов согласно установленному диапазону по дисциплине (модулю), то он считается аттестованным.

Оценка	Баллы	Критерии оценивания
<i>Зачтено</i>	60 - 100	Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону
<i>Незачтено</i>	менее 60	Зачетное количество согласно установленному диапазону баллов не набрано

5. Задания диагностической работы для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю) в рамках внутренней и внешней независимой оценки качества образования

ФОС содержит задания для оценивания знаний, умений и навыков, демонстрирующих уровень сформированности компетенций и индикаторов их достижения в процессе освоения дисциплины (модуля).

Комплект заданий разработан таким образом, чтобы осуществить процедуру оценки каждой компетенции, формируемых дисциплиной (модулем), у обучающегося в письменной форме.

Содержание комплекта заданий включает: *тестовые задания*

Комплект заданий диагностической работы

Код и наименование компетенции	
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	
1	Относительно устойчивая совокупность людей, связанная системой отношений, регулируемых общими ценностями и нормами - это:

	<p>1) коллектив 3) группа</p> <p>2) социум 4) общество</p>
2	<p>В структуру общения не входит:</p> <p>1) невербальный компонент 2) коммуникативный компонент 3) перцептивный компонент 4) интерактивный компонент</p>
3	<p>Эффект межличностного восприятия, характеризующийся склонностью людей доверять информации, представленной им в научном, магическом или ритуальном контексте - это:</p> <p>1) эффект ореола 3) эффект Барнума</p> <p>2) эффект установки 4) эффект проекции</p>
4	<p>Тип взаимодействия, характеризующийся достижением индивидуальных или групповых целей и интересов в условиях противоборства между людьми - это:</p> <p>1) кооперация 3) скрытое</p> <p>2) конкуренция 4) пересекающееся</p>
5	<p>Функцией невербальных средств общения не является:</p> <p>1) усиление или ослабление вербального воздействия 2) восприятие целостного образа партнера по общению 3) нарушение правил взаимодействия в процессе выполнения конкретной задачи 4) выявление истинных намерений говорящего</p>
6	<p>Компонент общения, состоящий в обмене знаниями, идеями, взаимными побуждениями и действиями - это:</p> <p>1) коммуникативный компонент 2) интерактивный компонент 3) перцептивный компонент 4) мотивационно-целевой компонент</p>
7	<p>Механизм познания другого человека, основанный на формировании устойчивого положительного отношения к нему - это:</p> <p>1) эмпатия 3) аттракция</p> <p>2) рефлексия 4) стереотипия</p>
8	<p>Состояние готовности индивида или группы определенным образом реагировать на те или иные явления социальной действительности, основанное на прошлом опыте, который направляет, искажает или иным образом воздействует на поведение людей - это:</p> <p>1) социальные установки 3) религиозная установка</p> <p>2) социальные нормы 4) политическая установка</p>
9	<p>Социально-психологическое воздействие на поведение и процесс формирования мировоззрения других людей через неосознаваемое спонтанное включение личности в определенное эмоциональное состояние - это:</p> <p>1) убеждение</p>

	<p>2) заражение 3) подражание 4) мода</p>
10	<p>Эффект внутригруппового восприятия, характеризующийся склонностью давать положительную оценку поведению других людей - это:</p> <p>1) эффект снисходительности 2) эффект первого впечатления 3) эффект Барнума 4) эффект проекции</p>
<p>Код и наименование компетенции УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном и иностранном (ых) языке</p>	
1	<p>Группа, цели, мнения и ценности которой разделяет человек, на которую он ориентируется при оценке себя и других - это:</p> <p>1) референтная группа 2) реальная группа 3) первичная группа 4) формальная группа</p>
2	<p>Эффект межгруппового восприятия, заключающийся в отрицательной оценке членов чужой группы и их результатов деятельности – это:</p> <p>1) эффект последовательности 2) эффект фаворитизма 3) эффект дискриминации 4) эффект гомогенности аутгруппы</p>
3	<p>Стиль межличностного общения, целью которого является подкрепление связи с собственной группой, своих установок и ценностей, повышение самооценки и самоуважения - это:</p> <p>1) ритуальный стиль 2) конформистский стиль 3) альтруистический стиль 4) манипулятивный стиль</p>
4	<p>Некритическое принятие человеком чужого мнения, податливость реальному или воображаемому давлению со стороны группы или лидера- это:</p> <p>1) инфантилизм 2) дезадаптация 3) интеграция групповая 4) конформизм</p>
5	<p>Выберите неправильное определение общения:</p> <p>1) сложный многоплановый процесс установления и развития контактов и связей между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия 2) обмен информацией между людьми, их взаимодействие 3) осуществляемое знаковыми средствами взаимодействие субъектов, вызванное потребностями совместной деятельности и направленное на значимое изменение в совместной деятельности, поведении и личностно-смысловых образованиях партнера 4) активность, направленная на удовлетворение потребностей и преобразование окружающего мира</p>
6	<p>Стратегия взаимодействия в конфликте, для которой характерно ведение</p>

	<p>переговоров участниками конфликта и стремление идти на взаимные уступки - это:</p> <p>1) приспособление 2) конкуренция 3) компромисс 4) сотрудничество</p>
7	<p>К невербальным средствам общения не относится:</p> <p>1) устная и письменная речь 2) визуальные средства 3) аудиальные средства 4) тактильные средства</p>
8	<p>К механизмам социальной перцепции не относится:</p> <p>1) заражение 2) идентификация 3) аттракция 4) каузальная атрибуция</p>
9	<p>Компонент общения, представляющий собой деятельность наблюдателя по оценке внешнего облика, психологических особенностей, действий и поступков наблюдаемого лица или объекта, в результате которого у человека складывается конкретное отношение к наблюдаемому и формируются определенные представления о возможном поведении конкретных людей и групп - это:</p> <p>1) коммуникативный компонент 2) интерактивный компонент 3) перцептивный компонент 4) мотивационно-целевой компонент</p>
10	<p>Механизм социальной перцепции, состоящий в интерпретации поступков и чувств другого человека (группы) через приписывание причин, лежащих в основе этих чувств и поступков - это:</p> <p>1) каузальная атрибуция 2) идентификация 3) эмпатия 4) рефлексия</p>
<p>Код и наименование компетенции УК-6: Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни</p>	
1	<p>Перечислите аспекты слушания:</p> <p>1) Сосредоточение. 2) Понимание. 3) Запоминание. 4) Оценка.</p>
2	<p>Основными этапами деловой беседы являются?</p> <p>1) Начало беседы. 2) Аргументирование выдвигаемых положений.</p>

	<p>3) Информирование партнеров.</p> <p>4) Принятие решения.</p>
3	<p>На стадии начала беседы ставятся следующие задачи?</p> <p>1) Установить контакт с собеседником.</p> <p>2) Создать благоприятную атмосферу для беседы.</p> <p>3) Подготовить тему для обсуждения.</p> <p>4) Определить степень важности беседы.</p>
4	<p>Какие существуют способы начала беседы («правильные деюты»)?</p> <p>1) Метод снятия напряжения.</p> <p>2) Метод зацепка.</p> <p>3) Метод координации.</p> <p>4) Метод прямого подхода.</p>
5	<p>Деловое общение можно условно разделить на:</p> <p>1) Прямое.</p> <p>2) Косвенное.</p> <p>3) Опосредованное.</p>
6	<p>Какая формулировка высказывает явное и глубокое возражение?</p> <p>1) В данном случае вы совершенно не правы!</p> <p>2) В данном случае вы возможно не правы!</p> <p>3) Может быть, в данном высказывании вы и не правы?</p>
7	<p>Каких способов рекомендуется придерживаться при общении через электронную почту?</p> <p>1) Получение выгоды, которая дает задержка обратной связи.</p> <p>2) Включение тех же формулировок, которые были получены.</p> <p>3) Принятие во внимание отсутствие значимых невербальных сигналов.</p> <p>4) Отсутствие тайны переписки.</p>
8	<p>На деловом совещании идет обсуждение возможности увеличения объема продаж. Кто-то один не согласен с мнением большинства, что ведет к возникновению конфликта в группе. Какого именно?</p>

	<ol style="list-style-type: none">1) Межличностного.2) Между личностью и группой.3) Межгрупповой.
9	Какие существуют основные группы вопросов? <ol style="list-style-type: none">1) Конкретизирующие вопросы.2) Закрытые вопросы.3) Открытые вопросы.4) Риторические вопросы.
10	Какие формы общения существуют? <ol style="list-style-type: none">1) Межличностное.2) Деловое.3) Публичное выступление.4) Общение через электронные средства.5) Общение с друзьями и близкими.