

**Приложение 2 к РПД Тренинг  
коммуникативной компетентности  
39.03.01 Социология  
Направленность (профиль)  
Цифровая и экспертно-аналитическая социология  
Форма обучения – очная  
Год набора - 2022**

**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

**1. Общие сведения**

1.	Кафедра	Психологии и коррекционной педагогики
2.	Направление подготовки	39.03.01 Социология
3.	Направленность (профиль)	Цифровая и экспертно-аналитическая социология
4.	Дисциплина (модуль)	Б1.В.ДВ.02.02 Тренинг коммуникативной компетентности
5.	Форма обучения	очная
6.	Год набора	2022

**2. Перечень компетенций**

- УК-3 - Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде;
- УК-4 - Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах).

### 3. Критерии и показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Этап формирования компетенции (разделы, темы дисциплины)	Формируемая компетенция	Индикаторы компетенций	Критерии и показатели оценивания компетенций			Формы контроля сформированности компетенций
			Знать:	Уметь:	Владеть:	
Общение, его виды и формы. Компетентность в общении. Психологические аспекты переговорного процесса Психологические особенности публичного выступления Невербальные особенности в процессе общения Спор, дискуссия, полемика. Происхождение и психологические особенности Имидж человека.	УК-3	3.1. Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, определяет свою роль в команде. 3.2. Учитывает и понимает в своей деятельности особенности поведения групп людей, с которыми работает / взаимодействует. 3.3. Предвидит результаты (последствия) личных действий и планирует последовательность шагов для достижения заданного результата. 3.4. Эффективно взаимодействует с другими членами команды, в т.ч. участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, и презентации результатов работы команды.	основные стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, особенности поведения групп людей, с которыми работает / взаимодействует.	предвидеть результаты (последствия) личных действий и планировать последовательность шагов для достижения заданного результата	навыками взаимодействия с другими членами команды, в т.ч. участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, и презентаций и результатов работы команды	Подбор и решение кейс-заданий  Бланочное тестирование  Подготовка каталога коммуникативных техник Работа на практических занятиях
	УК-4	4.1. Выбирает на государственном и иностранном(ых) языках коммуникативно приемлемые стиль делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.	коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.	вести деловую переписку, учитывая особенности стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурн	навыками эффективной коммуникации	

	<p>4.2. Ведет деловую переписку, учитывая особенности стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции на государственном и иностранном(ых) языках.</p> <p>4.3. Умеет коммуникативно и культурно приемлемо вести устные деловые разговоры на государственном и иностранном(ых) языках.</p> <p>4.4. 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>ые различия в формате корреспонденции на государственном и иностранном(ых) языках</p>	
--	--	--	--	--

## Шкала оценивания в рамках балльно-рейтинговой системы

«неудовлетворительно» – 60 баллов и менее; баллов	«удовлетворительно» – 61-80
«хорошо» – 81-90 баллов	«отлично» – 91-100 баллов

### 4. Критерии и шкалы оценивания

**Самостоятельная работа студентов в условиях балльно-рейтинговой системы обучения.** Рейтинговая система обучения предполагает многобалльное оценивание студентов, но это не простой переход от пятибалльной шкалы, а возможность объективно отразить в баллах расширение диапазона оценивания индивидуальных способностей студентов, их усилий, потраченных на выполнение того или иного вида самостоятельной работы. Существует большой простор для создания блока дифференцированных индивидуальных заданий, каждое из которых имеет свою «цену». Правильно организованная технология рейтингового обучения позволяет с самого начала уйти от пятибалльной системы оценивания и прийти к ней лишь при подведении итогов, когда заработанные студентами баллы переводятся в привычные оценки (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно).

Кроме того, в систему рейтинговой оценки включаются дополнительные поощрительные баллы за оригинальность, новизну подходов к выполнению заданий для самостоятельной работы или разрешению научных проблем. У студента имеется возможность повысить учебный рейтинг путем участия во внеучебной работе (участие в олимпиадах, конференциях; выполнение индивидуальных творческих заданий, рефератов; участие в работе научного кружка и т.д.). При этом студенты, не спешащие сдавать работу вовремя, могут получить и отрицательные баллы. Вместе с тем, поощряется более быстрое прохождение программы отдельными студентами. Например, если учащийся готов сдавать зачет или писать самостоятельную работу раньше группы, можно добавить ему дополнительные баллы.

При использовании рейтинговой системы:

- основной акцент делается на организацию активных видов учебной деятельности, активность студентов выходит на творческое осмысление предложенных задач;
- во взаимоотношениях преподавателя со студентами есть сотрудничество и сотворчество, существует психологическая и практическая готовность преподавателя к факту индивидуального своеобразия «Я-концепции» каждого студента;
- предполагается разнообразие стимулирующих, эмоционально-регулирующих, направляющих и организующих приемов вмешательства (при необходимости) преподавателя в самостоятельную работу студентов;
- преподаватель выступает в роли педагога-менеджера и режиссера обучения, готового предложить студентам минимально необходимый комплект средств обучения, а не только передает учебную информацию; обучаемый выступает в качестве субъекта деятельности наряду с преподавателем, а развитие его индивидуальности выступает как одна из главных образовательных целей;
- учебная информация используется как средство организации учебной деятельности, а не как цель обучения.

Рейтинговая система обучения обеспечивает наибольшую информационную, процессуальную и творческую продуктивность самостоятельной познавательной деятельности студентов при условии ее реализации через технологии личностно-ориентированного обучения (проблемные, диалоговые, дискуссионные, эвристические, игровые и другие образовательные технологии). Большинство студентов положительно

относятся к такой системе отслеживания результатов их подготовки, отмечая, что рейтинговая система обучения способствует равномерному распределению их сил в течение семестра, улучшает усвоение учебной информации, обеспечивает систематическую работу без «авралов» во время сессии. Большое количество разнообразных заданий, предлагаемых для самостоятельной проработки, и разные шкалы их оценивания позволяют студенту следить за своими успехами, и при желании у него всегда имеется возможность улучшить свой рейтинг (за счет выполнения дополнительных видов самостоятельной работы), не дожидаясь экзамена. Организация процесса обучения в рамках рейтинговой системы обучения с использованием разнообразных видов самостоятельной работы позволяет получить более высокие результаты в обучении студентов по сравнению с традиционной вузовской системой обучения.

Использование рейтинговой системы позволяет добиться более ритмичной работы студента в течение семестра, а так же активизирует познавательную деятельность студентов путем стимулирования их творческой активности. Весьма эффективно использование тестов непосредственно в процессе обучения, при самостоятельной работе студентов. В этом случае студент сам проверяет свои знания. Не ответив сразу на тестовое задание, студент получает подсказку, разъясняющую логику задания и выполняет его второй раз. Следует отметить и все шире проникающие в учебный процесс автоматизированные обучающие и обучающе-контролирующие системы, которые позволяют студенту самостоятельно изучать ту или иную дисциплину и одновременно контролировать уровень усвоения материала.

В МАГУ разработанная шкала перевода рейтинга по дисциплине в итоговую пятибалльную оценку, которая доступна, легко подсчитывается как преподавателем, так и студентом: 91-100% максимальной суммы баллов - оценка «отлично»; 81-90% максимальной суммы баллов - оценка «хорошо»; 61-80 («4») % максимальной суммы баллов - оценка «удовлетворительно»; 60% и менее от максимальной суммы - оценка «неудовлетворительно».

#### **Критерии оценивания знаний по дисциплине:**

**Оценка «отлично» («5» – 91-100 баллов)** ставится, когда студент показывает глубокое и всестороннее знание предмета, рекомендованной литературы, аргументировано и логически стройно излагает материал, свободно применяет теоретические положения при анализе современных событий, процессов и явлений, связывает их с задачами будущей профессиональной деятельности, использует средства наглядности, продемонстрировал твердые навыки и умения применения теоретических знаний в ходе практических занятий, представил все формы отчетности по дисциплине (формы отчетности указаны в настоящем пособии).

**Оценка «хорошо» («4» – 81-90 баллов)** ставится, когда студент твердо знает предмет, рекомендованную литературу, аргументировано излагает материал, умеет применять теоретические знания для анализа современных событий, коренных проблем экономического развития страны и будущей профессиональной деятельности, продемонстрировал твердые навыки и умения применения теоретических знаний в ходе практических занятий, представил все формы отчетности по дисциплине (формы отчетности указаны в настоящем пособии).

**Оценка «удовлетворительно» («3» – 61-80 баллов)** ставится, когда студент в основном знает предмет, рекомендованную литературу и умеет применять полученные знания для анализа современных проблем экономического развития страны и будущей профессиональной деятельности, продемонстрировал навыки и умения применения теоретических знаний в ходе практических занятий, представил все формы отчетности по дисциплине (формы отчетности указаны в настоящем пособии).

**Оценка «неудовлетворительно» («2» – 60 баллов и менее)** ставится, когда студент представил все формы отчетности по дисциплине (формы отчетности указаны в настоящем пособии) и (или) не усвоил основного содержания дисциплины.

#### 4. Критерии и шкалы оценивания

##### 4.1. Решение тестов

Процент правильных ответов	До 60%	61-80%	81-100%
Количество баллов за решенный тест	5	10	20

##### 4.2. Подбор решение кейс - заданий

Баллы	Критерии оценивания (за 1 кейс-задание – 1 балл)	Количественный показатель - оценка
9-14	<ul style="list-style-type: none"><li>• изложение материала логично, грамотно, без ошибок;</li><li>• свободное владение профессиональной терминологией;</li><li>• умение высказывать и обосновать свои суждения;</li><li>• студент дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы;</li><li>• студент организует связь теории с практикой.</li></ul>	отлично
5-7	<ul style="list-style-type: none"><li>• студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения кейса, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;</li><li>• ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный.</li></ul>	хорошо
3-4	<ul style="list-style-type: none"><li>• студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения кейса, не может доказательно обосновать свои суждения;</li><li>• обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.</li></ul>	удовлетворительно
1-2	<ul style="list-style-type: none"><li>• отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл, не решен кейс;</li><li>• в ответе студента проявляется незнание основного материала учебной программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения кейса.</li></ul>	неудовлетворительно

##### 4.4. Подготовка каталога коммуникативных техник

Баллы	Критерии оценивания (за 1 кейс-задание – 1 балл)	Количественный показатель - оценка
20-32	<ul style="list-style-type: none"><li>• подбор упражнений выполнен грамотно, без ошибок;</li><li>• тема упражнений соответствует заданному тренингу;</li><li>• задачи упражнений соответствуют задачам тренинга;</li><li>• учитываются возрастные и индивидуальные особенности выборки в подборе упражнений;</li><li>• в каталоге присутствует все разновидности упражнений.</li></ul>	отлично
10-19	<ul style="list-style-type: none"><li>• подбор упражнений выполнен грамотно, без ошибок;</li><li>• тема упражнений соответствует заданному тренингу;</li><li>• задачи упражнений соответствуют задачам тренинга;</li><li>• есть недочеты по соответствию возрастным и индивидуальным особенностям выборки в подборе упражнений;</li><li>• в каталоге присутствует не все разновидности упражнений.</li></ul>	хорошо
3-9	<ul style="list-style-type: none"><li>• подбор упражнений выполнен с недочетами;</li><li>• тема упражнений не всегда соответствует заданному тренингу;</li><li>• задачи упражнений не всегда соответствуют задачам тренинга;</li></ul>	удовлетворительно

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• учитывается не все особенности выборки в подборе упражнений;</li> <li>• в каталоге присутствует разрозненные упражнений.</li> </ul>	
1-2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• подбор упражнений выполнен с формально, не самостоятельно;</li> <li>• тема упражнений не соответствует заданному тренингу;</li> <li>• задачи упражнений не соответствуют задачам тренинга;</li> <li>• не учитываются особенности выборки в подборе упражнений;</li> <li>• в каталоге присутствует разрозненные упражнений, нарушена логика.</li> </ul>	неудовлетворительно

#### 4.5. Работа на практических занятиях

Баллы	Характеристики ответа студента
10-14	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент глубоко и всесторонне усвоил проблему;</li> <li>- уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает;</li> <li>- опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью;</li> <li>- умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи;</li> <li>- делает выводы и обобщения;</li> <li>- свободно владеет понятиями</li> </ul>
7-9	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания основной литературы;</li> <li>- не допускает существенных неточностей;</li> <li>- увязывает усвоенные знания с практической деятельностью;</li> <li>- аргументирует научные положения;</li> <li>- делает выводы и обобщения;</li> <li>- владеет системой основных понятий</li> </ul>
4-6	<ul style="list-style-type: none"> <li>- тема раскрыта недостаточно четко и полно, то есть студент освоил проблему, по существу излагает ее, опираясь на знания только основной литературы;</li> <li>- допускает несущественные ошибки и неточности;</li> <li>- испытывает затруднения в практическом применении знаний;</li> <li>- слабо аргументирует научные положения;</li> <li>- затрудняется в формулировании выводов и обобщений;</li> <li>- частично владеет системой понятий</li> </ul>
1-3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент не усвоил значительной части проблемы;</li> <li>- допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении ее;</li> <li>- испытывает трудности в практическом применении знаний;</li> <li>- не может аргументировать научные положения;</li> <li>- не формулирует выводов и обобщений;</li> <li>- не владеет понятийным аппаратом</li> </ul>

**5. Типовые контрольные задания и методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы по дисциплине**

##### 5.1. Тестовое задание по курсу «Тренинг коммуникативной компетенции»

**1. Относительно устойчивая совокупность людей, связанная системой отношений, регулируемых общими ценностями и нормами - это:**

- А) коллектив  
В) группа

- Б) социум  
Г) общество

**2. В структуру общения не входит:**

- А) невербальный компонент
- Б) коммуникативный компонент
- В) перцептивный компонент
- Г) интерактивный компонент

**3. Эффект межличностного восприятия, характеризующийся склонностью людей доверять информации, представленной им в научном, магическом или ритуальном контексте - это:**

- А) эффект ореола
- Б) эффект установки
- В) эффект Барнума
- Г) эффект проекции

**4. Тип взаимодействия, характеризующийся достижением индивидуальных или групповых целей и интересов в условиях противоборства между людьми - это:**

- А) кооперация
- Б) конкуренция
- В) скрытое
- Г) пересекающееся

**5. Функцией невербальных средств общения не является:**

- А) усиление или ослабление вербального воздействия
- Б) восприятие целостного образа партнера по общению
- В) нарушение правил взаимодействия в процессе выполнения конкретной задачи
- Г) выявление истинных намерений говорящего

**6. Компонент общения, состоящий в обмене знаниями, идеями, взаимными побуждениями и действиями - это:**

- А) коммуникативный компонент
- Б) интерактивный компонент
- В) перцептивный компонент
- Г) мотивационно-целевой компонент

**7. Механизм познания другого человека, основанный на формировании устойчивого положительного отношения к нему - это:**

- А) эмпатия
- Б) рефлексия
- В) аттракция
- Г) стереотипия

**8. Эффект внутригруппового восприятия, характеризующийся склонностью давать положительную оценку поведению других людей - это:**

- А) эффект снисходительности
- Б) эффект первого впечатления
- В) эффект Барнума
- Г) эффект проекции

**9. 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:**

- А) социальные установки
- Б) социальные нормы
- В) религиозная установка
- Г) политическая установка

**10. Социально-психологическое воздействие на поведение и процесс формирования мировоззрения других людей через неосознаваемое спонтанное включение личности в определенное эмоциональное состояние - это:**



- А) убеждение
- Б) заражение
- В) подражание
- Г) мода

**11. Группа, цели, мнения и ценности которой разделяет человек, на которую он ориентируется при оценке себя и других - это:**

- А) референтная группа
- Б) реальная группа
- В) первичная группа
- Г) формальная группа

**12. Эффект межгруппового восприятия, заключающийся в отрицательной оценке членов чужой группы и их результатов деятельности – это:**

- А) эффект последовательности
- Б) эффект фаворитизма
- В) эффект дискриминации
- Г) эффект гомогенности аутгруппы

**13. Стиль межличностного общения, целью которого является подкрепление связи с собственной группой, своих установок и ценностей, повышение самооценки и самоуважения - это:**

- А) ритуальный стиль
- Б) конформистский стиль
- В) альтруистический стиль
- Г) манипулятивный стиль

**14. Некритическое принятие человеком чужого мнения, податливость реальному или воображаемому давлению со стороны группы или лидера- это:**

- А) инфантилизм
- Б) дезадаптация
- В) интеграция групповая
- Г) конформизм

**15. Выберите неправильное определение общения:**

- А) сложный многоплановый процесс установления и развития контактов и связей между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия
- Б) обмен информацией между людьми, их взаимодействие
- В) осуществляемое знаковыми средствами взаимодействие субъектов, вызванное потребностями совместной деятельности и направленное на значимое изменение в совместной деятельности, поведении и личностно-смысловых образованиях партнера
- Г) активность, направленная на удовлетворение потребностей и преобразование окружающего мира

**16. Стратегия взаимодействия в конфликте, для которой характерно ведение переговоров участниками конфликта и стремление идти на взаимные уступки - это:**

- А) приспособление
- Б) конкуренция
- В) компромисс
- Г) сотрудничество

**17. К невербальным средствам общения не относится:**

- А) устная и письменная речь
- Б) визуальные средства
- В) аудиальные средства
- Г) тактильные средства

**18. К механизмам социальной перцепции не относится:**

- А) заражение
- Б) идентификация
- В) аттракция
- Г) каузальная атрибуция

**19. 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:**

- А) коммуникативный компонент
- Б) интерактивный компонент
- В) перцептивный компонент
- Г) мотивационно-целевой компонент

**20. Механизм социальной перцепции, состоящий в интерпретации поступков и чувств другого человека (группы) через приписывание причин, лежащих в основе этих чувств и поступков - это:**

- А) каузальная атрибуция
- Б) идентификация
- В) эмпатия
- Г) рефлексия

### Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний

#### Ключ к тесту

№	Ответ	№	Ответ
1	В	11	Г
2	А	12	Г
3	В	13	В
4	Б	14	А
5	В	15	А
6	Б	16	В
7	В	17	А
8	А	18	В
9	А	19	Г
10	Б	20	В

## 5.2. Вопросы к зачету

### Примерный перечень вопросов к зачету

1. Определение понятия «общение». Структура и средства общения.
2. Характеристика и содержание общения. Механизмы воздействия в процессе общения.
3. Понятие компетентности в общении.
4. Перцептивная сторона общения (первое впечатление; длительное общение; наши поступки в общении; самоподача в общении).
5. Коммуникативная сторона общения.
6. Интерактивная сторона общения.
7. Стили общения.
8. Беседа как основная форма общения.
9. Вопросы собеседников и их психологическая сущность.
10. Парирование замечаний собеседников.
11. Психологические приемы влияния на партнера.
12. Создание благоприятного психологического климата во время переговоров.
13. Выслушивание партнера как психологический прием.

14. Техника и тактика аргументирования.
15. Формирование переговорного процесса.
16. Национальные стили ведения деловых переговоров.
17. Из истории ораторского искусства.
18. Подготовка к выступлению.
19. Как завоевать внимание аудитории.
20. Риторические приемы в публичном выступлении.
21. Кинесические особенности невербального общения (жесты, позы, мимика).
22. Проксемические особенности невербального общения.
23. Визуальный контакт.
24. Психологические и паралингвистические особенности невербального общения.
25. Межнациональные различия невербального общения.
26. Определение понятий «спор», «дискуссия», «полемика». Классификация видов спора.
27. Культура спора (предмет спора; позиции полемистов; употребление понятий; поведение участников спора; индивидуальные особенности участников спора; национальные и культурные традиции; уважительное отношение к оппоненту; выдержка и самообладание в споре).
28. Психологические приемы убеждения в споре (приемы воздействия на участников спора; вопросы в споре и виды ответов; нечестные приемы; позволительные и непозволительные уловки).
29. Модели поведения.
30. Тактика общения.