

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО РЫБОЛОВСТВУ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«КЕРЧЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МОРСКОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
СУДОМЕХАНИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ

Приложение к рабочей программе дисциплины

ОГСЭ.03 «Психология общения»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для специальности

26.02.06 Эксплуатация судового электрооборудования и средств автоматики

1. Назначение фонда оценочных средств (ФОС) по дисциплине

ФОС по учебной дисциплине ОГСЭ.03 «Психология общения» для курсантов специальности 26.02.06 Эксплуатация судового электрооборудования и средств автоматики – это совокупность контрольных материалов, предназначенных для измерения уровня достижения обучающимся установленных результатов обучения, а также и уровня сформированности всех компетенций (и их частей), закрепленных за дисциплиной в соответствии с ФГОС СПО. ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Задачи ФОС:

- управление процессом приобретения обучающимися необходимых знаний, умений и формированием компетенций, определенных в ФГОС СПО
- оценка достижений обучающихся в процессе изучения дисциплины с выделением положительных/отрицательных результатов и планирование предупреждающих/корректирующих мероприятий;
- самоподготовка и самоконтроль обучающихся в процессе обучения.

2. Структура ФОС и применяемые методы оценки полученных знаний

2.1 Общие сведения о ФОС

Структурными элементами ФОС по дисциплине являются: входной контроль (предназначается для определения уровня входных знаний курсантов), ФОС для проведения текущего контроля; задания для проведения промежуточной аттестации и другие контрольно-измерительные материалы, описывающие показатели, критерии и шкалу оценивания.

Применяемые методы оценки знаний по темам дисциплины

Тема	Текущая аттестация			Промежуточная аттестация
	Тестирование	Экспресс-опрос на лекциях по текущей теме	Рефераты, презентации	
Раздел 1 Психология общения				
Тема 1.1 Введение в учебную дисциплину	+	+		+
Тема 1.2. Общение – основа человеческого бытия	+	+		+
Тема 1.3. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)	+	+		+
Тема 1.4 Общение как взаимодействие	+	+		+

(интерактивная сторона общения)				
Тема 1.5 Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)	+	+		+
Тема 1.6 Формы делового общения и их характеристики	+	+		+
Раздел 2 Конфликты и способы их предупреждения и разрешения				
Тема 2.1 Конфликт: его сущность и основные характеристики.	+	+	+	+
Тема 2.2 Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция.	+	+	+	+
Раздел 3 Этические формы общения				
Тема 3.1 Общие сведения об этической культуре.	+	+		+

2.2 Оценочные материалы для проведения текущего контроля

2.2.1 Входной контроль

Входной контроль проводится с целью определения уровня знаний обучающихся, необходимых для успешного освоения материала дисциплины. Технология входного контроля предполагает проведение тестирования. Для выполнения работы отводится 35 минут. Работа содержит 2 варианта. Каждый вариант содержит 15 заданий.

Критерии оценки знаний:

Работа оценивается одной отметкой.

Критерии оценки:

«5» - 100-90% правильных ответов (15-14 заданий);

«4» - 90-80% правильных ответов (13-12 заданий);

«3» - 70-60% правильных ответов (11-9 заданий);

«2» - 50 % и менее (8 и менее заданий).

Контрольные задания

Вариант 1

Выберите правильный ответ.

1. Процесс установления и развития контактов среди людей – это:

- а) общение
- б) восприятие
- в) взаимодействие

2. Как быть внимательным во время беседы?

- а) не доминируйте во время беседы
- б) не давайте волю эмоциям
- в) смотрите на собеседника

3. Согласно французской пословице, чем является умение сказать человеку то, что он сам о себе думает?

- а) комплиментом;
- б) лестью;
- в) критикой.

4. К невербальному общению можно отнести:

- а) телефонный разговор;
- б) чтение стихотворения вслух;
- в) взгляд, мимика, жесты.

5. Перцептивной стороной общения называют:

- а) обмен информацией;
- б) восприятие друг друга;
- в) взаимодействие.

6. Средства общения делятся на две группы:

- а) личные и общественные;
- б) вербальные и невербальные;
- в) устные и письменные.

7. Мимика – это:

- а) движение мышц лица;
- б) движения руками и головой;
- в) эмоциональное состояние человека.

8. Индивидуально-психологические особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов – это:

- а) характер;
- б) темперамент;
- в) черты характера.

9. Стили общения бывают:

- а) ритуальный;
- б) иронический;
- в) манипулятивный.

10. Стил ь поведения в конфликтной ситуации, при котором стороны пытаются урегулировать разногласия, идя на взаимные уступки, – это стил ь ...

- а) конкуренции;
- б) приспособления;
- в) компромисса.

11. Конструктивное разрешение конфликта зависит от ...

- а) адекватности восприятия конфликта;
- б) открытости и эффективности общения;
- в) количества отрицательных эмоций.

12. Конфликт между производственными требованиями и ценностями, с одной стороны, и желаниями сотрудника, с другой, – это ...

- а) конфликт внутриличностный;
- б) конфликт межличностный;
- в) конфликт между организациями или группами.

13. Ораторское искусство предполагает:

- а) умение точно формулировать свои мысли;
- б) ориентироваться в обществе на реакцию собеседника;
- в) излагать их доступным для собеседника языком.

14. Речь в деловом общении направлена на:

- а) то, чтобы убедить собеседника в своей точке зрения и склонить к сотрудничеству;
- б) то, чтобы дать понять собеседнику, что его точка зрения не актуальна в данном случае.

15. Из чего складывается речевая структура:

- а) точная передача мысли посредством слова;
- б) словарный запас;
- в) просторечием.

Вариант 2

Выберите правильный ответ.

1. Процесс взаимодействия людей, социальных групп, общностей, в котором происходит обмен информацией:

- а) сотрудничество;
- б) обмен мнениями;
- в) общение.

2. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:

- а) неформальное общение;
- б) деловое общение;
- в) конфиденциальное общение.

3. Речь состоящая из длинных фраз:

- а) показывает эрудицию говорящего;
- б) плохо воспринимается по смыслу;
- в) свидетельствует о неуверенности говорящего.

4. Неразборчивая речь:

- а) снижает интерес у собеседника;
- б) плохо воспринимается по смыслу;
- в) вызывает мысль, что человек тянет время, либо тугодум.

5. Вербальная коммуникация - это..

- а) словесная форма общения, способ передачи информации с помощью языка;
- б) способ передачи информации через жесты, мимику, пантомимику;
- в) формулирование идеи или отбор информации.

6. Интерактивной стороной общения называют:

- а) обмен информацией;
- б) восприятие друг друга;
- в) взаимодействие.

7. Официальные и неофициальные кодексы, предписания, правила и уставы, традиции, стереотипы, стандарты – это ...

- а) социальные институты;
- б) социальные нормы;
- в) социальные роли.

8. Жесты – это:

- а) положение человеческого тела;
- б) разнообразные движения руками и головой;
- в) эмоциональное состояние человека.

9. Барьеры в общении – это:

- а) препятствия на пути к психологическому контакту;
- б) неправильная речь;
- в) незнание правил общения.

10. Стиль поведения в конфликтной ситуации, при котором стороны стремятся к одностороннему выигрышу, к победе – это стиль ...

- а) компромисса;
- б) сотрудничества;
- в) конкуренции и соперничества;

11. Какие действия могут привести к нарастанию конфликта?

- а) силовое давление;
- б) уговоры;
- в) невмешательство.

12. Конфликт между рядовыми сотрудниками, не находящимися в подчинении друг к другу, – это ...

- а) конфликт по горизонтали;
- б) конфликт по вертикали;
- в) конфликт смешанного типа.

13. Величина потери информации определяется:

- а) наличием или отсутствием доверия к собеседнику;
- б) общим несовершенством человеческой речи;
- в) эмоциями.

14. Что представляет собой процесс слушания?

- а) направленное восприятие слуховых и зрительных стимулов и приписывания им значения.
- б) выбор и концентрацию на конкретных стимулах из всего множества стимулов, достигающих наших органов чувств.

15. Что такое аргументация:

- а) способ восприятия значимых логических доводов;
- б) способность донести до собеседника значимые логические доводы;
- в) способ общения.

КЛЮЧИ К ВХОДНОМУ ТЕСТИРОВАНИЮ

1 вариант

- 1 а
- 2 в
- 3 б
- 4 в
- 5 б
- 6 б
- 7 а
- 8 б
- 9 в
- 10 в
- 11 а
- 12 б
- 13 в
- 14 а
- 15 а

2 вариант

- 1 в
- 2 б
- 3 б
- 4 а
- 5 а
- 6 в
- 7 б
- 8 б
- 9 а
- 10 в
- 11 а
- 12 а
- 13 б
- 14 а
- 15 б

2.2.2 Экспресс - опрос на лекциях по каждой теме

Устный опрос:

Тема	Вопросы	Ссылка на источник с содержанием правильного ответа (эталонный ответ)
Раздел 1 Психология общения		
Тема 1.1 Введение в учебную дисциплину	Что такое общение? Какова основа общения?	Общение — это сложный, многогранный процесс, представляющий собой взаимодействие двух и более людей, при котором происходит обмен информацией, а также процесс взаимного влияния, сопереживания и взаимного понимания друг друга. В процессе общения формируются и развиваются психологические и этические отношения, которые составляют культуру делового взаимодействия.
	В чем заключается основная задача делового общения?	Деловое общение — это общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела и создающее необходимые условия для сотрудничества людей, чтобы осуществить значимые для них цели. Деловое общение способствует установлению и развитию отношений сотрудничества между коллегами по работе, конкурентами, клиентами, партнерами и т.п. Поэтому основной задачей делового общения является продуктивное сотрудничество, а для ее реализации необходимо учиться общению.
	Что означает «уметь общаться»?	Это прежде всего умение разбираться в людях и на этой основе строить свои взаимоотношения.
Тема 1.2. Общение – основа человеческого бытия	Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели - это	Деловое общение
	Назовите виды общения	Психология делового общения : учебное пособие / составители Т. Н. Чумакова, Н. М. Кувичкин. — Персиановский : Донской ГАУ, 2020. — 175 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/148562 — стр. 8-9
	Обозначьте структуру общения	Бороздина, Г. В. Психология общения : учебник и практикум для среднего

	<p>Охарактеризуйте основные функции общения</p>	<p>профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00753-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469702. Стр. 17-20</p>
	<p>Как Вы понимаете тезис «Единство общения и деятельности»</p>	<p>Общение тесно связано с деятельностью. Любая форма общения выступает как форма совместной деятельности, люди всегда общаются в процессе определенной деятельности. Сочетание деятельности одного человека с деятельностью других людей образует совместную деятельность. В совместной деятельности формируются не только субъект-субъектные (человек - предмет деятельности), но и субъект-субъектные отношения (человек - человек). Сущность общения заключается во взаимодействии субъектов деятельности.</p> <p>Общение может рассматриваться как сторона, условие деятельности или как отдельный вид деятельности. Но связь общения и деятельности заключается именно в том, что благодаря общению деятельность организуется. Перестройка плана совместной деятельности требует от каждого человека понимания цели деятельности, средств реализации, деления функций для ее достижения. Специфика общения в процессе деятельности заключается в создании возможности организации и координации деятельности ее отдельных участников. В общении происходит обогащение деятельности, развиваются и образуются новые связи и отношения между людьми.</p>
<p>Тема 1.3. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)</p>	<p>Дайте общую характеристику межличностного общения</p> <p>Расскажите о принципах эффективного общения</p> <p>Как происходит восприятие человека человеком в процессе общения?</p> <p>Как формируется первое впечатление?</p>	<p>Коноваленко, М. Ю. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 476 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11060-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469732. Стр. 15-60</p>

	Какие типы межличностных коммуникаций вы знаете?	
Тема 1.4 Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)	Дайте определение интерактивному аспекту общения	Интерактивный аспект общения включает в себя многообразные проблемы взаимодействия людей.
	Дайте определение терминам «кооперация» и «конкуренция»	Кооперация, или сотрудничество – это тип взаимодействия, когда партнеры помогают, содействуют друг другу, активно способствуют достижению общих целей. Такой тип взаимодействия предполагает координацию единичных сил участников. А.Н. Леонтьев называл две основные черты совместной деятельности: а) разделение единого процесса деятельности между участниками; б) несовпадение «предмета» и «мотива» деятельности каждого из участников. Противоборство или конкуренция наблюдается в том случае, когда партнеры противодействуют, мешают друг другу и препятствуют достижению индивидуальных целей каждого. Чаще всего анализ конкурентного типа взаимодействия сконцентрирован на наиболее яркой ее форме – конфликте.
	Назовите «состояния Я» согласно теории транзактного анализа. Дайте краткие характеристика данных состояний.	- состояния Я, сходные с образами родителей; - состояния Я, направленные на объективную оценку реальности; - состояния Я, действующие с момента их фиксации в раннем детстве и представляющие собой архаические пережитки. Неформально проявления этих состояний получили названия “Родитель”, “Взрослый” и “Ребенок”. Состояния Я – это нормальные психологические феномены. Каждый тип состояний по-своему жизненно важен для человека. Ребенок – это источник радости, интуиции, творчества, спонтанных побуждений. Благодаря Родителю многие наши реакции давно стали автоматическими, что помогает сберечь массу времени и энергии. Взрослый перерабатывает информацию и учитывает возможности эффективного взаимодействия с окружающим миром. Взрослый контролирует действия Родителя и Ребенка и является посредником между ними (таблица). Позиции партнеров в общении определяются теми состояниями Я, которые в данный момент общения вступают во взаимодействие.

		Эта схема нашла свое применение в разработке рекомендаций по психологии и технике делового общения.
Тема 1.5 Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)	Назовите основные элементы коммуникации	<p>Основные элементы коммуникации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Источник сообщения (коммуникатор) — создатель сообщения, лицо генерирующее идею. В условиях организации источником сообщения обычно является член организации, располагающий идеями, информацией, намерениями и имеющий желание установить коммуникацию. 2. Коды — символы или знаки, переводящие сообщение на язык, понятный получателю. В качестве кодов используются вербальные и невербальные средства коммуникации. 3. Сообщение — информация или закодированная идея, т.е. то, что передает источник получателю. Интерпретация информации зависит от представлений, социального класса, положения в обществе, наличия или отсутствия коммуникативных барьеров между источником информации и ее получателем. Важно составить блок информации так, чтобы он полностью заинтересовал получателя. 4. Канал — средство, с помощью которого сообщение передается от коммуникатора коммуниканту. Это средство, с помощью которого сообщение передается от говорящего к слушающему человеку. В условиях организации они могут принять форму беседы наедине, письменного сообщения, телефонного разговора, устного сообщения, неофициальной коммуникации, общего собрания и многого другого.
	Дайте характеристику вербальной и невербальной коммуникации	<p>Вербальная коммуникация состоит из устных и письменных контактов с передачей различного рода данных. Невербальная коммуникация, в свою очередь, подразумевает передачу данных без применения языка слов, речи устного либо письменного характера. В таком случае индивид получает информацию с помощью своего зрения, подмечая такие характерные элементы поведения, как, например, лицевая экспрессия, позы человека, его мимика и жесты, внешний вид в общем.</p>
	Какие бывают коммуникативные барьеры?	<p>1. Барьеры непонимания Это помехи и ошибки, возникающие непосредственно в процессе коммуникации</p>

		<p>(семантические, невербальные, фонетические, стилистические, логические)</p> <p>2. Личностные барьеры Это препятствия, связанные с личными особенностями собеседников или с нюансами их взаимоотношений. (индивидуальные, идеологические, барьеры предвзятости, возрастные, барьеры ожидания непонимания)</p> <p>3. Культурные барьеры Это препятствия во взаимопонимании, возникающие из-за культурных различий. Собеседники могут не знать обычаев друг друга, иметь разные ценности, по-разному воспринимать невербальные сигналы (например, в некоторых культурах кивок головой означает «нет») (национальные, религиозные, этические, эстетические)</p> <p>4. Социальные барьеры Основной причиной этого типа препятствий являются несовпадения в социальных ценностях и установках. (когнитивные, статусные, профессиональные, барьеры знаний)</p> <p>5. Физические барьеры Все рассмотренные выше барьеры связаны с психическими особенностями, культурой, настроением и прочими факторами, зависящими от индивидуальных особенностей собеседников. Но существуют и внешние физические барьеры, такие как: пространственные, Временные, технические.</p>
<p>Тема 1.6 Формы делового общения и их характеристики</p>	<p>Деловая беседа это</p>	<p>это разговор преимущественно между двумя собеседниками, соответственно ее участники могут и должны принимать во внимание специфические особенности личности, мотивов, речевых характеристик друг друга, т.е. общение носит во многом межличностный характер и предполагает разнообразные способы речевого и неречевого воздействия партнеров друг на друга.</p>
	<p>Какие типы вопросов обычно используются в деловом общении?</p>	<p>Коноваленко, М. Ю. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 476 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534- 11060-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. —</p>

		URL: https://urait.ru/bcode/469732 . Стр. 15-60 стр. 188-203
	Какие затруднения могут возникать при публичном выступлении?	Бороздина, Г. В. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00753-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469702 . Стр. 110-120

Раздел 2 Конфликты и способы их предупреждения и разрешения.

Тема Конфликт: сущность основные характеристики.	2.1 его и	1. Стадии протекания конфликта. 2. Причины возникновения конфликтов. 3. Конструктивные и деструктивные способы управления конфликтами. 4. Переговоры 5. Каковы деструктивные последствия конфликта? 6. В чём польза конфликтов в организации? 7. Какие типы конфликтогенов вы знаете? В чём отличие конфликта и конфликтной ситуации? 8. В чём заключается закон эскалации конфликтогенов, и как его можно практически использовать? 9. В какой стратегии поведения в конфликтной ситуации сочетается высокая склонность к кооперации и	Коноваленко, М. Ю. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 476 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11060-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469732 . Стр. 15-60 стр. 222
--	-----------------	---	---

	<p>низкая склонность к напористости?</p> <p>10. В какой стратегии поведения в конфликтной ситуации сочетаются низкое внимание как собственным интересам, так и к интересам другого человека?</p> <p>11. Какую стратегию поведения в конфликте лучше применить в ситуации, когда предмет разногласия не важен для одной из сторон или не особенно ее волнует, и есть желание сохранить добрые отношения?</p> <p>12. Стоит ли избегать критики в деловых отношениях? Аргументируйте свой ответ.</p> <p>13. Какой самый распространенный стиль поведения в конфликтных ситуациях?</p> <p>14. Какие приёмы саморегуляции можно использовать в конфликтных ситуациях? Какая стратегия поведения в конфликтной ситуации является самой эффективной? Почему?</p>	
<p>Тема 2.2 Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция.</p>	<p>Определите актуальные проблемы, существующие в управлении конфликтами в морских экипажах.</p>	<p>Коноваленко, М. Ю. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 476 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534- 11060-9. — Текст : электронный //</p>

	<p>Какие способы решения конфликтов Вам известны?</p> <p>Какие стили поведения в конфликте рассматриваются в современной конфликтологии?</p> <p>Какие стили поведения в конфликте наиболее продуктивные?</p> <p>Каковы особенности коллаборационного процесса при решении конфликтов в морском экипаже?</p> <p>Что такое кризисная ситуация?</p> <p>Какие психологические особенности поведения личности в кризисных ситуациях?</p> <p>Что такое стресс?</p> <p>Как особенности деятельности моряка вы знаете?</p> <p>Какие стрессфакторы характеризуют деятельность моряка?</p> <p>Как справиться со стрессом?</p> <p>Какие профессионально-важные качества личности моряка вы знаете?</p> <p>Как выстроена система взаимоотношений на судне (вертикальное и горизонтальное управление)?</p>	<p>Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469732. Стр. 15-60 стр. 222</p>
Раздел 3. Этические формы общения		
Тема 3.1 Общие сведения об	Что такое этика?	Наука, которая изучает принципы оптимального взаимоотношения человека и

этической культуре.		общества на основе морали и нравственности. Наука о морали.
	Что такое мораль?	Это система этических ценностей, которые признаются человеком. Она регулирует поведение человека во всех сферах общественной жизни — в труде, в быту, в личных, семейных и международных отношениях.
	Что такое профессиональная этика?	Это нравственные нормы, которые регулируют отношения людей в процессе их профессиональной деятельности, а также их отношение к профессиональным обязанностям. В профессиональной деятельности складываются специфические отношения между людьми, свой язык общения, определенное отношение к обществу. В результате формируются нравственные нормы, которые регулируют эти отношения.
	Деловой этикет это	Определенные правила поведения людей в области бизнеса и деловых контактов. Его основная функция – формирование правил, способствующих взаимопониманию людей.
	Назовите основные принципы делового этикета	Пунктуальность Конфиденциальность Доброжелательность и приветливость Внимание к окружающим Имидж грамотность

Оценка устных ответов обучающихся

Оценка «5» ставится в том случае, если обучающийся показывает верное понимание рассматриваемых вопросов, дает точные формулировки и истолкование основных понятий, строит ответ по собственному плану, сопровождает рассказ примерами, умеет применить знания в новой ситуации при выполнении практических заданий; может установить связь между изучаемым и ранее изученным материалом, а также с материалом, усвоенным при изучении других дисциплин.

Оценка «4» ставится, если ответ студента удовлетворяет основным требованиям к ответу на оценку «5», но дан без использования собственного плана, новых примеров, без применения знаний в новой ситуации, без использования связей с ранее изученным материалом и материалом, усвоенным при изучении других предметов; если обучающийся допустил одну ошибку или не более двух недочетов и может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя.

Оценка «3» ставится, если обучающийся правильно понимает суть рассматриваемого вопроса, но в ответе имеются отдельные пробелы в усвоении вопросов курса, не препятствующие дальнейшему усвоению программного материала; умеет применять полученные знания при решении простых задач с использованием стереотипных решений, но затрудняется при решении задач, требующих более глубоких подходов в оценке явлений и событий; допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов, не более одной грубой и одной негрубой ошибки, не более двух-трех негрубых ошибок, одной негрубой ошибки и трех недочетов; допустил четыре или пять недочетов.

Оценка «2» ставится, если обучающийся не овладел основными знаниями и умениями в соответствии с требованиями программы и допустил больше ошибок и недочетов, чем необходимо для оценки 3.

При оценивании устных ответов обучающихся целесообразно проведение поэлементного анализа ответа на основе программных требований к основным знаниям и умениям обучающихся, а также структурных элементов некоторых видов знаний и умений, усвоение которых целесообразно считать обязательными результатами обучения.

2.2.3 Тестирование

Тема 1.1 Введение в учебную дисциплину

1. Что такое психология общения?

А) то раздел общей психологии, предметом которого является психологическая специфика процессов общения, рассматриваемых под углом зрения взаимоотношений личности и общества.

Б) наука о живых существах и их взаимодействии со средой обитания.

В) особая форма познания мира, вырабатывающая систему знаний о наиболее общих характеристиках, предельно-обобщающих понятиях и фундаментальных принципах реальности (бытия) и познания, бытия человека.

2. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это

А) неформальное общение

Б) деловое общение

В) конфиденциальное общение

Г) нет правильного ответа

3. Что такое общение?

А) человеческая общность, специфику которой представляют отношения людей между собой, их формы взаимодействия и объединения.

Б) специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми; в общении реализуются социальные отношения людей.

В) личные бескорыстные взаимоотношения между людьми, основанные на общности интересов и увлечений, взаимном уважении, взаимопонимании и взаимопомощи.

4. Какие средства социальных коммуникаций существуют?

А) вербальные

Б) невербальные

В) технические

Г) все ответы верны

5. Процесс установления и развития контактов среди людей – это:

А) Общение

Б) Восприятие

В) Взаимодействие

Г) Идентификация

6. Все разнообразные движения руками и головой, которые сопровождают разговор это:

А) Мимика

Б) Жесты

В) Позы

Г) Интонация

7. К вербальным средствам общения относят:

А) Мимика

Б) Слова

В) Жесты

Г) все варианты верны

8. Общение как процесс включает в себя...

- А) передачу информации
- Б) восприятие собеседниками друг друга
- В) взаимодействие сторон
- Г) **все ответы верны**

9. Что такое психология общения?

- А) **то раздел общей психологии, предметом которого является психологическая специфика процессов общения, рассматриваемых под углом зрения взаимоотношений личности и общества.**
- Б) наука о живых существах и их взаимодействии со средой обитания.
- В) особая форма познания мира, вырабатывающая систему знаний о наиболее общих характеристиках, предельно-обобщающих понятиях и фундаментальных принципах реальности (бытия) и познания, бытия человека.

10. Какие основные задачи дисциплины?

- А) 1. научить человека самостоятельно и творчески мыслить;
2. понимать смысл своей жизни;
3. правильно оценивать свои возможности и роль в мире;
4. определять направление деятельности не только в отношении ближайшей цели, но и свою причастность к тому, что происходит в мире.
- Б) **- формировать умение анализировать психологические свойства, характеристики психических процессов, различных видов общения индивидов и групп;**
- стимулировать применение общепсихологических и социальнопсихологических технологий общения, позволяющих осуществлять решение профессиональных задач, задач самосовершенствования, взаимодействия в трудовом коллективе.
- В) состоят в изучении закономерностей проявления жизни (строения и функции живых организмов и их сообществ, распространение, происхождение и развитие, связи друг с другом и неживой природой); раскрытии сущности жизни; систематизации многообразия живых организмов.

Тема 1.2. Общение – основа человеческого бытия

1. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это

- А) неформальное общение
- Б) **деловое общение**
- В) конфиденциальное общение
- Г) нет правильного ответа

2. Структура делового общения состоит из:

- А) Коммуникативной стороны.
- Б) Интерактивной стороны.
- В) Перцептивной стороны.
- Г) **Субъективной стороны.**

3. Что такое общение?

А) человеческая общность, специфику которой представляют отношения людей между собой, их формы взаимодействия и объединения.

Б) специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми; в общении реализуются социальные отношения людей.

В) личные бескорыстные взаимоотношения между людьми, основанные на общности интересов и увлечений, взаимном уважении, взаимопонимании и взаимопомощи.

4. Стили общения бывают:

А) ритуальный и иронический

Б) ритуальный и манипулятивный

В) манипулятивный и иронический

5. Из скольких действий организуется структура акта общения:

А) 12

Б) 13

В) 15

6. Содержание общения:

А) Передача от человека к человеку информации

Б) Восприятие партнерами по общению друг друга

В) Ориентация в коммуникативной ситуации

Г) Взаимооценка партнерами по общению друг друга

Д) Взаимодействие партнеров друг с другом

7. Общение, при котором оценивают другого человека как нужный или мешающий объект:

А) «контакт масок».

Б) примитивное общение

В) формально-ролевое общение

8. Функции общения:

А) Интегративная и экспрессивная.

Б) Инструментальная и деловая

В) Деловая и трансляционная

9. К видам общения относится:

А) вербальное общение;

Б) ролевое общение;

В) невербальное общение;

10. Что такое структура общения?

А) это совокупность основных элементов, из которых складывается процесс общения. Основные компоненты структуры общения: · субъекты; · содержание; · средства;

Б) это приемы кодирования, преобразования и дешифровки передаваемой в ходе коммуникационного взаимодействия информации

В) это раздел социальной психологии, предметом которого является специфика процессов общения.

11. Сколько в общении выделяют взаимосвязанных сторон?

А) 4

- Б) 3
- В) 5

12. Сколько всего видов коммуникаций?

- А) 4
- Б) 6
- В) 3**

Тема 1.3 Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)

1. Перцептивная сторона общения включает в себя ...

- А) проявление тревожности
- Б) демонстрацию креативного поведения
- В) процесс формирования образа другого человека**

2. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, надделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс ...

- А) идентификации**
- Б) эмпатии
- В) рефлексии

3. Основные механизмы познания другого человека

- А) эмпатия
- Б) рефлексия
- идентификация
- В) все ответы верны**

4. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект ...

- А) незавершенного действия
- Б) бумеранга
- В) новизны
- Г) ореола**

5. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это

- А) аттракция**
- Б) аффилиация
- В) гипноз

6. Восприятие в деловом общении – это:

- А) целостный образ партнера по общению на основе его внешнего вида и поведения**
- Б) понимание позиции партнера по деловому общению
- В) осмысление ситуации в деловом общении

7. Что свойственно эффекту стереотипизации?

- А) удовлетворенность людей друг другом на основе подобия или различия характерологических свойств, способностей, равенство интеллектуального потенциала;

- Б) возникает при минимальной информированности об объекте восприятия, восприятие его в результате специфических установок воспринимающего направлено на обнаружение у объекта определенных качеств;
- В) предполагает сходство взаимодействующих людей на основе их темперамента, зависит от скорости протекания психических процессов;
- Г) возникает относительно групповой принадлежности человека, когда специфические характеристики данной группы рассматриваются как черты, присущие каждому её представителю.**

8. К перцептивной стороне общения относят:

- А) основные элементы коммуникации, а именно: отправитель, сообщение, канал, получатель, восприятие, обратная связь
- Б) процессы взаимодействия партнеров по общению – кооперацию, конкуренцию и т.д.
- В) восприятие, понимание, явления и оценка людьми друг друга в целом**
- Г) все ответы верны

9. «Эффект ореола» представляет собой ошибочное стремление человека при восприятии партнера по общению.

- А) распространять общее впечатление о нем на восприятие конкретных поступков
- Б) учитывать его прошлые заслуги
- В) оценивать его социальную полезность
- Г) учитывать его знакомство с высокостатусными людьми

10. Перцептивная сторона общения представляет собой ...

- А) взаимодействие партнеров по общению
- Б) процесс передачи информации
- В) приписывания причинности поступкам партнера
- Г) восприятие и понимание партнера по общению**

Тема 1.4 Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)

1. Интерактивный аспект представляет собой –

- а) взаимодействие двух людей. В соответствии с личными интересами и ожиданиями, спроецированными на другого;**
- б) общение двух людей ради собственных интересов;
- в) разговор двух людей, направленный на будущую совместную деятельность;
- г) все варианты верны

2. Условия для поддержания интеракции

- а) Взаимность
- б) Способность вести себя в соответствии с ожиданиями и интересами другой стороны интеракции.
- в) Понимание партнера и ответные реакции когнитивного и эмоционального характера, соответствующие его ожиданиям.
- г) все варианты верны**

3. К интерактивной стороне общения относят:

- а) основные элементы коммуникации, а именно: отправитель, сообщение, канал, получатель, восприятие, обратная связь;

- б) процессы взаимодействия партнеров по общению (характеристика компонентов общения) – кооперацию, конкуренцию и т.д.**
- в) восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов
- г) нет правильного ответа

4. Вставьте пропущенное слово «Продуктивность общения во многом зависит от субъектов взаимодействия»

- а) взаимодействия
- б) совместимости**
- в) отношения
- г) все ответы верны

5. Назовите уровни совместимости:

- а) психофизиологический
- б) характерологический
- в) социально-психологический
- г) все ответы верны**

6. Психологическая совместимость

- а) основывается на сходстве ценностных ориентаций;**
- б) предполагает равенство интеллектуального потенциала;**
- в) зависит от скорости протекания психических процессов;**
- г) включает взаимодополняемость характеров.

7. Назовите способы поведения (типы состояний), которые могут быть присущи любому человеку

- а) родитель, взрослый
- б) родитель, взрослый, ребенок**
- в) взрослый, ребенок
- г) нет правильного ответа

8. Назовите типы человеческого взаимодействия:

- а) кооперация,**
- б) конкуренция**
- в) дружба
- г) все варианты верны

9. Что будет являться существенным признаком внушения:

- а) некритическое восприятие информации**
- б) недоверие
- в) критичность

10. «Взрослый» – это состояние «Я», для которого характерно:

- а) Эмансипированное самоутверждение.
- б) Эмпатическое понимание мотивов и побуждений других людей.
- в) Работа с фактами и объективной реальностью.**
- г) Продуктивное разрешение внутренних конфликтов.

11. Что относится к психологической совместимости:

- а) основывается на сходстве ценностных ориентаций;**
- б) предполагает равенство интеллектуального потенциала;**
- в) зависит от скорости протекания психических процессов;**
- г) включает взаимодополняемость характеров.

Тема 1.5 Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)

1. К вербальным средствам общения относятся:
 - А) устная речь
 - Б) письменная речь
 - В) устная и письменная речь**
 - Г) интонации голоса.
2. Коммуникативной стороной общения называют:
 - А) обмен информацией**
 - Б) восприятия друг друга
 - В) взаимодействие
3. Как называются препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу:
 - А) эмоциональные барьеры
 - Б) культурные барьеры
 - В) смысловые барьеры**
4. Стилистический барьер общения возникает:
 - А) из-за неприязни или недоверия к коммуникатору
 - Б) из-за несоответствия стиля речи и ситуации общения**
 - В) из-за непонятной или неправильной логики рассуждений
5. Невербальной коммуникацией называется:
 - А) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи
 - Б) восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов
 - В) сторона общения, состоящая в обмене информацией между индивидами без помощи речевых и языковых средств, представленных в какой-либо знаковой форме**
6. Что является особенностью невербального общения:
 - А) отсутствие возможности подделать эти импульсы
 - Б) его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания
 - В) оба ответа правильны**
7. Барьеры восприятия в общении бывают:
 - А) Эстетический барьер**
 - Б) Барьер «возраста»**
 - В) Состояние здоровья
 - Г) Некомпетентность
 - Д) Барьер «боязни контактов»**
8. Информационно-коммуникативная функция общения заключается ...
 - А) в восприятии и понимании другого человека
 - Б) в любом виде обмена информацией между участниками общения**
 - В) в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия
9. Какие можно выделить правильные способы начать беседу?
 - А) Метод снятия напряжения

- Б) Метод зацепки**
- В) Метод риторических вопросов.
- Г) Метод открытых вопросов.**
- Д) Метод прямого подхода.

10. Ораторское искусство предполагает:

- А) Умение точно формулировать свои мысли.
- Б) Излагать их доступным для собеседника языком.**
- В) Ориентироваться в обществе на реакцию собеседника.

11. Вербальные средства общения являются:

- А) Коммуникативной стороной общения.**
- Б) Интерактивной стороной общения.
- В) Перцептивной стороной общения.

Тема 1.6 Формы делового общения и их характеристика

1. Выберите форму, при которой осуществляется деловое общение:

- а) оперативка
- б) переговоры**
- в) брифинг
- г) совещания**
- д) беседа
- е) видеоконференция

2. Отметьте этапы делового общения:

- а) установление контакта
- б) выявление мотивов общения
- в) взаимодействие
- г) завершение общения
- д) все варианты верны**

3. Характеристика делового общения:

- а) партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта
- б) общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела
- в) основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество
- г) все ответы правильные**

4. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:

- а) неформальное общение
- б) деловое общение**
- в) конфиденциальное общение
- г) нет правильного ответа

5. Факторы, не способствующие эффективному выступлению:

- а) отдавайте предпочтение длинным предложениям**
- б) никаких скороговорок
- в) держите паузу
- г) берите в руки что поярче и расставляйте акценты

6. Выделите принцип, на котором не может быть основано деловое общение:
- а) доброжелательность;
 - б) порядочность;
 - в) эгоизм;**
 - г) тактичность;
 - д) уважительность
7. К особенностям деловых переговоров относят ...
- а) Взаимозависимость участников переговоров
 - б) Разнородность интересов сторон
 - в) Обострение отношений с партнерами
 - г) Всё выше перечисленное верно**
8. Назовите основные этапы деловой беседы:
- а) начало;
 - б) передача информации (изложение своей позиции)
 - в) аргументирование;
 - г) выслушивание доводов собеседника и реакция на них;
 - д) принятие решений;
 - е) все варианты верны.**
9. Предметный разговор, как правило, заранее подготовленный, затрагивающий одну или несколько тем, не предполагающий точной формулировки результата и какой-либо письменной фиксации – это:
- а) дискуссия
 - б) полемика
 - в) деловая беседа**
 - г) спор
10. Назовите отличия деловой беседы от бытовой:
- а) планирование**
 - б) продумывание возможного хода беседы**
 - в) определенное количество участников
 - г) нет отличий
11. Что такое аргументация:
- а) Способ убеждения кого-либо посредством значимых логических доводов.
 - б) Способ восприятия значимых логических доводов.
 - в) Возможность довести до собеседника значимые логические доводы.
 - г) Способность донести до собеседника значимые логические доводы.**
 - д) Способ общения.
12. Как можно повлиять на партнера во время переговоров:
- а) Не садиться друг против друга, а использовать угловое расположение.
 - б) Не использовать угловое расположение, а садиться друг напротив друга.
 - в) Копировать жесты собеседника и принимать позу подражания.**
 - г) Использовать способ привлечения внимания собеседника.**
 - д) Использовать противоположные жесты и позу.
13. Какие важные функции выполняет деловая беседа?
- а) Взаимное общение работников из одной деловой сферы

- б) Совместный поиск, выдвижение и оперативная разработка рабочих идей и замыслов
- в) Контроль и координация уже начатых деловых мероприятий**
- г) Поддержание деловых контактов и стимулирование деловой активности.
- д) **Выработка стратегии поведения в конфликтных ситуациях.**

14. От каких обстоятельств зависит ситуация во время переговоров?

- а) Отношение ведущих переговоров с их группами**
- б) Язык, на котором говорят участники переговоров.**
- в) Того, как сидят участники переговоров
- г) Присутствие зрителей
- д) Ход переговоров.

15. Какая формулировка высказывает явное и глубокое возражение?

- а) В данном случае вы совершенно не правы!**
- б) В данном случае вы возможно не правы!
- в) Может быть, в данном высказывании вы и не правы?

16. Обсуждение с целью заключения соглашения по какому-либо вопросу как в рамках сотрудничества, так и в условиях конфликта – это ...

- а) интервью
- б) деловая беседа
- в) деловые переговоры**

17. К особенностям деловых переговоров относят ...

- а) взаимозависимость участников переговоров
- б) разнородность интересов сторон**
- в) обострение отношений с партнерами

18. Стратегии ведения переговоров – это ...

- а) позиционный торг
- б) разрешение сложившегося конфликта
- в) взаимный учет интересов участников**

Тема 2.1 Конфликт: его сущность и основные характеристики.

1. Выберите правильное поведение в конфликтной ситуации:

- а) Приспособление.
- б) Компромисс.**
- в) Сотрудничество.
- г) **Игнорирование.**
- д) Уход.

2. Конфликт между производственными требованиями и ценностями, с одной стороны, и желаниями сотрудника, с другой, – это ...

- а) конфликт внутриличностный
- б) конфликт межличностный**
- в) конфликт между организациями или группами

3. Конфликт между рядовыми сотрудниками, не находящимися в подчинении друг к другу, – это ...

- а) конфликт по горизонтали**

- б) конфликт по вертикали
 - в) конфликт смешанного типа
4. Наиболее распространенные типы конфликтов – ...
- а) конфликты по горизонтали
 - б) конфликты по вертикали
 - в) конфликты смешанного типа**
5. К позитивным функциям конфликта относятся ...
- а) получение новой информации об оппоненте
 - б) чрезмерное увлечение конфликтным взаимодействием в ущерб работе
 - в) стимулирование к изменениям и развитию**
6. Конфликт, приводящий к негативным, часто разрушительным действиям – это конфликт ...
- а) конструктивный
 - б) деструктивный**
 - в) объективный
7. Какие действия могут привести к нарастанию конфликта?
- а) силовое давление**
 - б) уговоры
 - в) невмешательство
8. Конструктивное разрешение конфликта зависит от ...
- а) адекватности восприятия конфликта**
 - б) открытости и эффективности общения
 - в) количества отрицательных эмоций
9. Силь поведения в конфликтной ситуации, при котором стороны пытаются урегулировать разногласия, идя на взаимные уступки, – это стиль ...
- а) конкуренции
 - б) сотрудничества
 - в) компромисса**
 - г) приспособления
10. Силь поведения в конфликтной ситуации, при котором стороны стремятся к одностороннему выигрышу, к победе – это стиль ...
- а) компромисса
 - б) конкуренции и соперничества**
 - в) сотрудничества
 - г) уклонения

Тема 2.2 Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция

1. Какие функции выполняет/не выполняет лидер в производственной группе?
- А) регулирует неофициальные межличностные отношения в группе;**
 - Б) не контролирует ход выполнения производственных задач и не отвечает за качество выпускаемой продукции;**
 - В) назначается;
 - Г) обладает определенной системой различных санкций.

2. Что свойственно манипуляторному стилю общения?
А) имеет тайный характер намерений;
Б) вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка;
В) предполагает ясность внутренних приоритетов;
Г) используется духовно зрелыми речевыми партнерами.
3. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других?
А) примитивное
Б) закрытое
В) ролевое
Г) открытое
4. Если дистанция между общающимися составляет 0,51...1,2 м – это дистанция:
А) интимная
Б) социальная
В) личная
Г) публичная
5. Если дистанция между общающимися составляет 0...0,5 м – это дистанция:
А) интимная
Б) социальная
В) личная
Г) публичная
6. Если дистанция между общающимися составляет более 3,6 м – это дистанция:
А) интимная
Б) социальная
В) личная
Г) публичная
7. Формальному общению соответствует дистанция:
А) более 3,6 м
Б) 0...0,5 м
В) 0,51...1,2 м
Г) 1,21...3,6 м
8. Неформальному общению соответствует дистанция:
А) 0...0,5 м
Б) 0,51...1,2 м
В) более 3,6 м
Г) 1,21...3,6 м
9. Создаётся впечатление, что говорящий навязывает своё мнение в том случае, если речь:
А) слишком быстрая
Б) слишком громкая
В) слишком медленная
Г) неразборчивая
10. Жесты открытости:

- А) пиджак расстегнут
 - Б) ладони рук прижаты к груди
 - В) развёрнутые на встречу собеседнику руки с ладонями вверх
 - Г) **все ответы правильные**
11. Посадка на кончике стула с выпрямленной спиной:
- А) самоуверенность, благодушные настроения, нет готовности к деятельности
 - Б) **крайне отрицательное отношение к собеседнику**
 - В) высокая степень заинтересованности в предмете разговора
 - Г) недостаток дисциплины, бесцеремонность, леность
12. Что относится к психологической совместимости:
- А) **основывается на сходстве ценностных ориентаций; +**
 - Б) **предполагает равенство интеллектуального потенциала; +**
 - В) **зависит от скорости протекания психических процессов; +**
 - Г) включает взаимодополняемость характеров.
13. Лидер в производственной группе
- А) **регулирует неофициальные межличностные отношения в группе;**
 - Б) **не контролирует ход выполнения производственных задач и не отвечает за качество выпускаемой продукции;**
 - В) назначается;
 - Г) обладает определенной системой различных санкций.
14. «Этнические коммуникативные барьеры» - это
- А) связанные со значением слов и возникающие тогда, когда одни и те же слова для разных людей имеют различное содержание
 - Б) **это наиболее сложные для преодоления и профилактики виды несогласованности в общении и деятельности представителей различных этносов**
 - В) возникающие при нарушении логики общения - при неоправданном расширении или сужении обсуждаемого проблемного поля.
 - Г) актуализируют несхожесть или противоречия в смысловой организации личности и деятельности представителей различных этносов
15. Можно ли заслужить должное уважение в коллективе, принимая всю ответственность на себя за ошибки своих подчиненных?
- А) всегда
 - Б) **да, если они допущены из-за того, что вы не акцентировали внимание на возможности их появления**
 - В) никогда
 - Г) в случае неразумных решений подчинённых
16. На чём основана власть специалиста?
- А) **на владении особыми экспертными знаниями, навыками и опытом;**
 - Б) на взаимопомощи;
 - В) на особом внимании к вопросам эффективности производства;
 - Г) на осуществлении постоянного контроля за деятельностью членов трудового коллектива.

Тема 3.1 Общие сведения об этической культуре

1. Этика — это

- а) одна из древнейших отраслей философии, наука о морали (нравственности).
- б) система этических ценностей, которые признаются человеком.
- в) наука, изучающая недоступные для внешнего наблюдения структуры и процессы (что иногда называют «душой») с целью объяснить поведение человека, а также особенности поведения отдельных людей, групп и коллективов.

2. Совокупность нравственных норм и правил, регулирующих поведение и отношения людей в профессиональной деятельности – это:

- а) психология делового общения
- б) этика делового общения**
- в) правила делового общения

3. Какая этическая категория лежит в основе высказывания «Все равны перед законом и судом»?

- а) долг;
- б) достоинство;
- в) ответственность;
- г) справедливость;**
- д) честь

4. Какая этическая категория передает моральную необходимость выполнения общественно полезных обязанностей?

- а) благо;
- б) долг;**
- в) счастье;
- г) честь

5. Какие компоненты включает в себя культура делового общения?

- а) все ответы верны;**
- б) психологию делового общения;
- в) служебный этикет;
- г) технику делового общения;
- д) этику делового общения

6. Каноничные правила представления (два правильных ответа):

- а) женщина первая представляется мужчине;
- б) лица с более высоким статусом представляются людям со статусом более низким;
- в) младшие по возрасту представляются старшим;**
- г) мужчина первым представляется женщине**

7. Моральный принцип, предписывающий желание помочь другим:

- а) альтруизм;**
- б) толерантность;
- в) честолюбие;
- г) эмпатия

8. На какой нравственной ценности основана в деловой этике недопустимость вмешательства в дела конкурентов, ущемление их интересов?

- а) равенстве;

- б) **свободе;**
- в) справедливости;
- г) честности

9. Набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации, и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий:

- а) должностные обязанности;
- б) кодекс чести;
- в) **корпоративная культура;**
- г) правила внутреннего распорядка

10. Принцип, выражающий любовь к Родине:

- а) гуманизм;
- б) оптимизм;
- в) **патриотизм;**
- г) справедливость

11. Тактичность - это:

- а) внутренний голос человека;
- б) определенный круг обязательств и исполнение своих обязанностей, сложившихся на основе профессиональных или общественных отношений;
- в) сделал, и что хотел сделать;
- г) **способность и привычка человека вести себя, уважая достоинство другого человека;**
- д) способность человека осуществлять внутренний нравственный самоконтроль;
- е) эмоции, заставляющие человека страдать по поводу расхождений между тем, что он сделал и хотел сделать

12. Укажите основные категории этики

- а) **добро и зло;**
- б) пространство и время;
- в) свобода;
- г) совесть

13. Фундаментальные принципы административной этики (три правильных ответа):

- а) безусловная исполнительность;
- б) бюрократизм;
- в) **гуманизм;**
- г) **законность;**
- д) **справедливость**

14. Целеполагающие категории этики:

- а) добро и зло;
- б) долг и совесть;
- в) **смысл жизни и счастье;**
- г) честь и достоинство

15. Честь и достоинство – это ...

- а) контрольно-императивные категории, которые отражают особые механизмы морального сознания, направленные на согласование частных интересов с общими;

- б) нравственные качества человека, которые он проявляет в деятельности, направленной на достижение добра;
 - в) правила, нормы, ценности, которыми люди руководствуются в своей деятельности и которые регулируют отношения людей друг к другу;
 - г) **этические категории, которые служат для обозначения нравственных чувств, выражающих моральное отношение человека к самому себе**
16. Этика бизнеса как наука возникает в ...
- а) конце XIX века;
 - б) конце XX века;
 - в) период формирования буржуазных отношений;
 - г) **середине XX века**
17. Этика - это:
- а) учение о боге;
 - б) **учение о морали;**
 - в) учение о правилах хорошего тона;
 - г) учение о традициях и обычаях
18. Моральные чувства – это
- а) нормы поведения, приемлемые в определенном обществе;
 - б) **это чувство, в котором проявляется устойчивое отношение человека к общественным событиям и другим людям и к самому себе;**
 - в) это результат совместной жизни людей, их отношений, их совместной борьбы за достижение общественной цели.
19. Этикет – это:
- а) наука о морали;
 - б) манера поведения;
 - в) общая культура;
 - г) правила общения.
20. Деловой этикет включает в себя группы правил
- а) **нормы, взаимодействие равных по статусу**
 - б) наставления, определенный контакт руководителя и подчиненного
 - в) требования руководителя к высшему управленческому звену
 - г) приказы подчиненного для руководителя

Критерии оценивания тестирования

Оценивание текущего тестирования осуществляется по номинальной шкале – за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не правильный – ноль. Общая оценка каждого теста осуществляется в отношении количества правильных ответов к общему числу вопросов в тесте (выражается в процентах)

% правильных ответов	Оценка по национальной шкале
Менее 75	«неудовлетворительно»
75 - 79	«удовлетворительно»
80 - 89	«хорошо»
90 -100	«отлично»

2.2.4 Темы рефератов, презентаций

Тема 2.1 Конфликт: его сущность и основные характеристики.

- Пути разрешения конфликтов.
- Технология разрешения конфликтных ситуаций.
- Конфликты и пути их преодоления
- Основные стадии развития конфликта

Теме 2.2 «Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция».

- Разрядка отрицательных эмоций и техника самоуспокоения.
- Национальные стили ведения переговоров. Кросс-культурный анализ обычаев делового общения.
- Установление обратной связи в межличностном общении и преодоление коммуникативных барьеров.
- Поведение в конфликтной ситуации
- Конфликт и управленческая деятельность на судне

Критерии оценивания реферата

Критерии	5 баллов	4 балла	3 балла	2 балла
Правильность составления реферата (титульный лист, план реферата, введение, основная часть, заключение и выводы, список использованной литературы)	реферат составлен правильно по схеме	есть отдельные неточности в составлении реферата	реферат составлен с серьезными упущениями	реферат составлен неправильно
Наличие актуальности и резюме	отражена актуальность, имеется резюме	есть отдельные неточности в отражении актуальности и в резюме	актуальность и резюме изложены с серьезными упущениями	актуальность и резюме отражены неправильно
Доказательная раскрываемость проблемы в основной части реферата	Проблема полностью логическим изложением раскрыта	Проблема логическим изложением раскрыта, но требует небольшого дополнения	При раскрытии проблемы допущены незначительные шибки	Проблема в основной части полностью не раскрыта
Наличие в списке литературы основных источников, освещающих современное	полный список источников, отражающих современное состояние вопроса	неполный список источников, отражающих современное состояние вопроса	список включает устаревшие источники, не отражающие современного	нет списка

состояние вопроса (монографии, периодическая литература)	(литература последних лет)		состояния вопроса	
Ответы на контрольные вопросы	всесторонние и глубокие знания материала	знание материала темы, но мелкие неточности в ответах	ответы получены на 1 из 3 вопросов	не ответил на вопросы

2.3 Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации (дифференцированный зачет)

Условием допуска к промежуточной аттестации является прохождение всех тестов текущей аттестации с результатом не менее 75% по каждому.

Зачет проводится в конце семестра, в котором изучается дисциплина.

Технология проведения зачета – тестирование.

2.3.1 Итоговый тест

1. Что такое общение?

А) человеческая общность, специфику которой представляют отношения людей между собой, их формы взаимодействия и объединения.

Б) специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми; в общении реализуются социальные отношения людей.

В) личные бескорыстные взаимоотношения между людьми, основанные на общности интересов и увлечений, взаимном уважении, взаимопонимании и взаимопомощи.

2. Что такое психология общения?

А) то раздел общей психологии, предметом которого является психологическая специфика процессов общения, рассматриваемых под углом зрения взаимоотношений личности и общества.

Б) наука о живых существах и их взаимодействии со средой обитания.

В) особая форма познания мира, вырабатывающая систему знаний о наиболее общих характеристиках, предельно-обобщающих понятиях и фундаментальных принципах реальности (бытия) и познания, бытия человека.

3. Какие основные задачи дисциплины?

А) научить человека самостоятельно и творчески мыслить; понимать смысл своей жизни; правильно оценивать свои возможности и роль в мире; определять направление деятельности не только в отношении ближайшей цели, но и свою причастность к тому, что происходит в мире.

Б) - формировать умение анализировать психологические свойства, характеристики психических процессов, различных видов общения индивидов и групп;

- стимулировать применение общепсихологических и социальнопсихологических технологий общения, позволяющих осуществлять решение профессиональных задач, задач самосовершенствования, взаимодействия в трудовом коллективе.

В) состоят в изучении закономерностей проявления жизни (строения и функции живых организмов и их сообществ, распространение, происхождение и развитие, связи друг с другом и неживой природой); раскрытии сущности жизни; систематизации многообразия живых организмов.

4. Когда появилась психология, как наука?

- А) в 17 веке
- Б) в начале 18 века
- В) во второй половине 19**

5. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта

- А) конфликтоген
- Б) инцидент
- В) конфликтная ситуация**

6. Интерактивная сторона общения это

- А) обмен информацией
- Б) восприятие и понимание друг друга
- В) взаимодействие друг с другом**

7. Общение, при котором оценивают другого человека как нужный или мешающий объект:

- А) «контакт масок».
- Б) примитивное общение**
- В) формально-ролевое общение

8. К видам общения относится:

- А) вербальное общение;
- Б) ролевое общение;**
- В) невербальное общение;

9. Что такое структура общения?

- А) это совокупность основных элементов, из которых складывается процесс общения. Основные компоненты структуры общения: · субъекты; · содержание; · средства;**
- Б) это приемы кодирования, преобразования и дешифровки передаваемой в ходе коммуникационного взаимодействия информации
- В) это раздел социальной психологии, предметом которого является специфика процессов общения.

10. Что такое «эмпатия»?

- А) стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека
- Б) это понимание другого на уровне чувств, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека.**
- В) использование человеком биологически обусловленных и социально приобретенных неречевых средств общения

11. Коммуникативной стороной общения называют:

- А) обмен информацией**
- Б) восприятие друг друга
- В) взаимодействие

12. Какое понятие шире:
- А) общение**
 - Б) коммуникация
 - В) общение=коммуникация
13. Стремление субъектов взаимодействия к поиску альтернатив, полностью удовлетворяющих интересы обеих сторон:
- А) сотрудничество**
 - Б) альтруизм
 - В) избегание
14. Определите позицию Я : поведение, основанное на соблюдении правил и норм; он оценивает, учит, руководит, покровительствует.
- А) Учитель
 - Б) Родитель**
 - В) Взрослый
15. Стремление субъектов взаимодействия идти на взаимные уступки и реализовывать свои интересы с учетом интересов противоположной стороны:
- А) сотрудничество
 - Б) компромисс**
 - В) избегание
16. Интерактивной стороной общения называют:
- А) обмен информацией
 - Б) восприятие друг друга
 - В) взаимодействие**
17. К невербальному общению можно отнести:
- А) телефонный разговор
 - Б) чтение стихотворения вслух
 - В) Взгляд**
18. Чтобы беседа была эффективной, необходимо смотреть собеседнику в глаза:
- А) все время разговора
 - Б) 2/3 Времени Разговора**
 - В) половину времени разговора
19. Если человек во время разговора касается Вас рукой, он показывает Вам:
- А) свою неприязнь
 - Б) свою неуверенность
 - В) свое расположение к Вам**
20. Процесс, который называется общением:
- А) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации
 - Б) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга**
 - В) авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям

21. Коммуникативной стороной общения называют:
- А) обмен информацией**
 - Б) восприятия друг друга
 - В) взаимодействие
22. Какие качества отличают манипулятора:
- А) лживость
 - Б) примитивность чувств
 - В) недоверие к себе и другим
 - Г) все ответы верны**
23. Что относится к неречевому общению:
- А) взгляд**
 - Б) телефонный разговор
 - В) чтение стихотворения вслух
24. К видам компетентности не относят:
- А) менеджерскую
 - Б) профессиональную
 - В) Коммуникативную**
 - Г) квалификационную
25. Процесс установления и развития контактов среди людей – это:
- А) общение**
 - Б) восприятие
 - В) взаимодействие
 - Г) идентификация
26. Характеристика делового общения:
- А) партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта
 - Б) общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела
 - В) основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество
 - Г) все ответы правильные**
27. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:
- А) неформальное общение
 - Б) деловое общение**
 - В) конфиденциальное общение
 - Г) нет правильного ответа
28. Обратная связь:
- А) препятствует коммуникативному процессу
 - Б) способствует коммуникативному процессу**
 - В) иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу
 - Г) все ответы правильные
29. Одноканальный процесс коммуникации – это коммуникация:
- А) без обратной связи**
 - Б) с истинной обратной связью
 - В) с неистинной обратной связью

Г) с истинной и неистинной обратной связью

30. Факторы, не способствующие эффективному выступлению:

А) отдавайте предпочтение длинным предложениям

Б) никаких скороговорок

В) держите паузу

Г) берите в руки что поярче и расставляйте акценты

31. К эффективным приёмам слушания не относят:

А) активная поза слушающего

Б) умение задавать уточняющие вопросы

В) активное слушание

Г) **нерефлексивное слушание**

32. Как быть внимательным во время беседы?

А) не доминируйте во время беседы

Б) не давайте волю эмоциям

В) **смотрите на собеседника**

Г) не принимайте позы обороны

33. Что не относят к правилам эффективного слушания?

А) перестаньте говорить

Б) будьте терпеливы

В) задавайте вопросы

Г) **планируйте беседу**

34. Движения тела человека и визуальный контакт – это:

А) жест

Б) походка

В) мимика

Г) **все ответы правильные**

35. Публичное общение предполагает следующие расстояние между партнерами:

А) 400-750 см.

Б) **120-400 см.**

В) 45-20 см

36. Персональная дистанция в процессе общения:

А) 20-350см

Б) 5-50см

В) **50-120см**

Г) Свыше 350см

37. «Малый разговор» в деловой коммуникации ведется в рамках:

А) Деловых интересов партнеров

Б) **Личностных, неделовых интересов партнеров**

В) Профессиональных интересов партнеров

44. Деловые партнеры с визуальной модальностью мыслят преимущественно:

А) Аудиальными образами

Б) **Зрительными образами**

В) Тактильными образами

45. Перцептивная сторона общения включает в себя ...
- А) проявление тревожности
 - Б) демонстрацию креативного поведения
 - В) **процесс формирования образа другого человека**
46. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс ...
- А) **идентификации**
 - Б) эмпатии
 - В) рефлексии
47. Основные механизмы познания другого человека
- А) эмпатия
 - Б) рефлексия
 - идентификация
 - В) **все ответы верны**
48. Какой характер общения, если партнеры расположены за столом напротив друг друга?
- А) независимая позиция
 - Б) дружеская беседа
 - В) **оборонительный**
49. Какой характер общения, если партнеры расположены за столом по диагонали?
- А) оборонительный
 - Б) **независимая позиция**
 - В) дружеская беседа
50. Какой характер общения, если партнеры расположены за столом по обе стороны угла?
- А) **дружеская беседа**
 - Б) оборонительный
 - В) независимая позиция
51. К средствам невербальной коммуникации относятся:
- А) **Все ответы верны**
 - Б) Кинесика
 - В) Проксемика
 - Г) Такетика
52. К открытым вопросам в деловой коммуникации относятся:
- А) Альтернативные
 - Б) Зеркальные
 - В) Информационные
 - Г) **Риторические**
53. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект ...
- А) незавершенного действия
 - Б) бумеранга
 - В) новизны
 - Г) **ореола**

54. Деловой стиль взаимодействия партнеров включает:
- А) Ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами
 - Б) Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга**
 - В) Рациональное использование партнерами поддерживающих техник
 - Г) Умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации
55. При восприятии людьми друг друга значение имеет определенный порядок поступления информации о человеке для формирования представления о нем. Так, по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация. Это эффект ...
- А) края
 - Б) первичности**
 - В) ореола
 - Г) бумеранга
56. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это
- А) аттракция**
 - Б) аффилиация
 - В) гипноз
57. Вербальная коммуникация- это..
- А) Словесная форма общения, способ передачи информации с помощью языка.**
 - Б) Способ передачи информации через жесты, мимику, пантомимику.
 - В) Формулирование идеи или отбор информации.
58. Вербальные средства общения – это:
- А) Средства передачи отношения к партнеру по общению.
 - Б) Средства передачи словесной информации.**
 - В) Средства передачи словесной информации и отношения к партнеру.
59. Что является предметом в деловом общении?
- А) Интересы.
 - Б) Выгода .
 - В) Дело.**
60. Мимика – это:
- А) Движения руками и головой .
 - Б) Движение мышц лица .**
 - В) Эмоциональное состояние человека.
61. Жесты, выражающие через движения тела и мышцы лица определенные эмоции – это:
- А) Жесты-регуляторы .**
 - Б) Жесты-иллюстраторы .
 - В) Жесты-аффекторы.
62. Что относится к неречевому общению:
- А) Взгляд .**
 - Б) Телефонный разговор .

В) Чтение стихотворения вслух.

63. Процесс общения заключается в:

- А) Налаживании связей между различными регионами .
- Б) Приобретении навыков для ведения бизнеса .
- В) Установлении контакта между человеком и животным .
- Г) **Налаживании контактов между отдельно взятыми людьми.**

64. Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т.д.)

- А) транзакция
- Б) ролевые ожидания
- В) **социальная роль**
- Г) психологический контакт

65. Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ... общение.

- А) светское
- Б) **ролевое**
- В) деловое
- Г) примитивное

66. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности – это ...

- А) самоактуализация
- Б) **стереотипизация**
- В) идентификация
- Г) обобщение

67. Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением.

- А) личностным
- Б) деловым
- В) **ролевым**

68. Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это ... общение

- А) примитивное
- Б) закрытое
- В) ролевое
- Г) **открытое**

69. Как называется нормативно – одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию?

- А) транзакция
- Б) ролевые ожидания
- В) **социальная роль**
- Г) психологический контакт

70. Закончите предложение, восполнив пропуски:

Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ...

- А) светское
- Б) ролевое**
- В) деловое
- Г) примитивное

71. Закончите предложение, восполнив пропуски:

Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение.

- А) деловое
- Б) манипулятивное**
- В) светское
- Г) формально-ролевое

72. Индивидуально-психологические особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов – это:

- А) характер
- Б) темперамент**
- В) черты характера

73. Внутри-ролевой конфликт...

- А) возникает из-за несовпадения представлений человека о себе и его ролевых функций
- Б) появляется как результат несоответствия ранее сформировавшихся ценностных ориентаций и требований новой социальной ситуации**
- В) возникает вследствие противоречий в требованиях, предъявляемых к исполнению социальной роли разными участниками взаимодействия
- Г) вызывается противоречивыми требованиями, предъявляемыми к поведению личности в разных социальных ролях

74. Инновационный конфликт вызывается ...

- А) возникает из-за несовпадения представлений человека о себе и его ролевых функций
- Б) появляется как результат несоответствия ранее сформировавшихся ценностных ориентаций и требований новой социальной ситуации
- В) возникает вследствие противоречий в требованиях, предъявляемых к исполнению социальной роли разными участниками взаимодействия
- Г) вызывается противоречивыми требованиями, предъявляемыми к поведению личности в разных социальных ролях**

75. Какой ролевой конфликт возникает вследствие противоречий в требованиях, предъявляемых к исполнению социальной роли разными участниками взаимодействия

- А) внутриличностный
- Б) внутриролевой
- В) личностно-ролевой**
- Г) инновационный

76. Ролевой конфликт какого вида описан далее? «В случае стихийного бедствия в городе полицейский или пожарник может некоторое время колебаться по вопросу о том, кого

спасать в первую очередь – любых простых граждан, повинуюсь служебному долгу, или свою семью, повинуюсь родительскому долгу».

- А) **внутриличностный**
- Б) внутриволевой
- В) личностно-ролевой
- Г) инновационный

77. Конфликт – это.....

А) **столкновение противоположных интересов, взглядов, стремлений, серьёзное разногласие, острый спор.**

Б) это принятие противоположностями друг друга в тех или иных свойствах и взаимодействиях.

В) процесс формализации социальных отношений, переход от неформальных отношений, и неорганизованной деятельности к созданию организационных структур с иерархией власти.

78. По сфере проявления конфликты бывают:

- А) конструктивные, деструктивные
- Б) **социальные, экономические, политические, духовно-идеологические**
- В) слабые, средние, сильные

79. Под глобальными конфликтами понимают:

- А) конфликты между регионами
- Б) конфликты, связанные с природными катастрофами
- В) **конфликты, которые несут угрозу существованию цивилизации**

79. Внутриличностный конфликт – это

А) это противоборство, в котором хотя бы одна из сторон представлена малой социальной группой.

Б) **это состояние, в котором у человека есть противоречивые и взаимоисключающие мотивы, ценности и цели, с которыми он в данный момент не может справиться, не может выработать приоритеты поведения.**

В) возникающее у людей столкновение противоположных целей, мотивов, точек зрения интересов участников взаимодействия.

80. Политические конфликты по сфере распространения конфликты бывают:

- А) экономические, социальные, культурные
- Б) слабые, средние, сильные
- В) **внутриполитические, внешнеполитические, межгосударственные**

81. Состояние внутренней структуры личности, характеризующееся противоборством ее элементов – это.....

- А) межличностный конфликт
- Б) **внутриличностный конфликт**
- В) межгрупповой конфликт

82. По способам разрешения конфликты бывают:

- А) **разрушительные, компромиссные, кооперативные**
- Б) пассивные, активные
- В) силовые, мирные

83. Назовите конфликт разногласий между личностью и группой, вызванный различиями интересов.

- А) межличностный конфликт
- Б) внутригрупповой конфликт**
- В) внутриличностный конфликт

84. Конфликт, в котором принимают участие много сторон.

- А) расширенный**
- Б) масштабный
- В) мультиполярный

85. Термин, характеризующий массовое собрание людей, с целью урегулирования коллективных трудовых споров и социальных конфликтов.

- А) митинг**
- Б) совещание
- В) заседание

86. Разновидность конфликтов, которые можно отнести к внешнеполитическим.

- А) классовые
- Б) межгосударственные**
- В) межличностные

87. По силе воздействия конфликты бывают:

- А) затяжные, постоянные
- Б) сильные, слабые**
- В) деструктивные, конструктивные

88. Две основные функции конфликта:

- А) функция социализации, защитная функция
- Б) конструктивная функция, деструктивная функция**
- В) регулятивная функция, интегративная функция

89. Если обе стороны обладают одинаковой властью и имеют взаимоисключающие интересы, то необходимо использовать:

- А) стиль компромисса
- Б) стиль приспособления
- В) стиль сотрудничества**
- Г) Стиль конкуренции

90. Стиль разрешения конфликтов, который считается самым трудным, однако позволяет выработать наиболее удовлетворяющее обе стороны решение в сложных конфликтных ситуациях:

- А) стиль конкуренции
- Б) стиль компромисса**
- В) стиль уклонения
- Г) стиль сотрудничества

Критерии оценивания итогового тестирования по дисциплине «Психология общения»

Оценивание итогового тестирования осуществляется по номинальной шкале – за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не правильный – ноль. Общая оценка каждого теста осуществляется в отношении количества правильных ответов к общему числу вопросов в тесте (выражается в процентах).

Время выполнения работы: 90 минут

% правильных ответов	Оценка по национальной шкале
Менее 39	«неудовлетворительно»
40 – 64	«удовлетворительно»
64 – 84	«хорошо»
85 -100	«отлично»