

Государственное бюджетное профессионального образовательное учреждение  
«Пермский нефтяной колледж»

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора  
ГБПОУ «Пермский нефтяной  
колледж»

\_\_\_\_\_ Т.Е. Фефилова  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ года

**КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА  
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОГСЭ.05 Коммуникативные технологии

**21.02.10 Геология и разведка нефтяных и газовых скважин**

2021 г.

Рассмотрено и одобрено на заседании

Цикловой методической комиссией

Протокол № \_\_\_\_\_ от « \_\_\_\_\_ »

\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Председатель \_\_\_\_\_ А.Л. Аксарина

Разработчик:

ГБПОУ «Пермский нефтяной колледж»

Богоявленская Екатерина Олеговна, преподаватель

## Пояснительная записка

КОС промежуточной аттестации предназначен для контроля и оценки образовательных достижений студентов, осваивающих *ОГСЭ.05 Коммуникативные технологии*.

КОС разработан в соответствии требованиями ОПОП СПО по специальности *21.02.10*, квалификация *Техник-геолог*, рабочей программы ОГСЭ.05 Коммуникативные технологии.

Учебная дисциплина осваивается в течение 1 семестра в объеме 60 часа.

КОС включает контрольные материалы для проведения промежуточной аттестации в форме: дифференцированного зачета.

По результатам прохождения учебной дисциплины *ОГСЭ.05 Коммуникативные технологии* студент должен:

уметь:

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- использовать приемы само регуляции поведения в процессе межличностного общения.

знать:

- взаимосвязь общения и деятельности;
- цели, функции, виды и уровни общения;
- роли и ролевые ожидания в общении;
- виды социальных взаимодействий;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; -
- этические принципы общения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

### Контрольно-оценочные средства промежуточной аттестации

#### Вопросы для подготовки к дифференцированному зачету

1. Понятие «общение: виды, уровни, функции, стороны общения и средства общения.
2. Вербальные и невербальные средства общения.
3. Классификация невербальных средств – кинесика, просодика, экстралингвистика, такесика, проксемика.
4. Роль эмоций и чувств в общении.
5. Виды слушания: активное, пассивное и эмпатическое.
6. Понятие коммуникативного барьера. Виды коммуникативных барьеров, их характеристика, способы преодоления.
7. Понятие механизмов социальной перцепции – идентификация, эмпатия, аттракция.
8. Понятие каузальной атрибуции.
9. Факторы формирования первого впечатления – превосходства объекта, привлекательности объекта, отношения к субъекту.
10. Стратегии поведения в процессе взаимодействия – противодействие, избегание, уступчивость, компромисс, сотрудничество, их сущность.
11. Трансактный анализ. Понятие трансактного анализа по Э. Берну: «Дитя», «Родитель», «Взрослый», их психологическая сущность.
12. Роль общения в профессиональной деятельности работника.
13. Этические принципы и гигиена общения работника.
14. Правила ведения деловой беседы и убеждения.
15. Имидж и профессионально важные качества работника.
16. Копинг-стратегии.
17. Конфликт: понятие, виды конфликта, стратегии поведения в конфликтной ситуации.
18. Особенности профилактики конфликта в организациях.
19. Приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного взаимодействия. Поведение в конфликтных ситуациях.
20. Работа в команде. Понятие группы и команды. Фазы развития команды, лидерство, статус, самореализация в команде.
21. Особенности коммуникации с разными категориями сотрудников.

#### Форма промежуточной аттестации: дифференцированный зачет:

Тест состоит из 25 тестовых заданий, 2 варианта. В тесте использованы тестовые задания различной формы. В начале каждого задания имеется инструкция, указывающая на действия, которые студенты должны выполнить для успешного решения тестовых заданий.

При выполнении заданий с формулировкой *«Выберите правильный вариант ответа»* Вы должны выбрать *один* правильный ответ из предложенных.

Вид тестирования – бланковый. Обучающийся выполняет тест на отдельном бланке. В бланк заносится ФИО, номер группы, вариант, номера заданий и соответствующие им буквенные обозначения правильного ответа.

Количество заданий – 25. Время выполнения – 75 мин.

Тест  
Вариант 1  
«Выберите правильный вариант ответа»

1. Сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностью в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, восприятия и понимания партнера – это:
  - а) коммуникация;
  - б) общение;
  - в) аттракция.
  
2. К вербальным средствам общения относится:
  - а) устная речь;
  - б) письменная и устная речь;
  - в) тональность речи.
  
3. К невербальным средствам общения относится:
  - а) кинестетика;
  - б) устная речь;
  - в) письменная речь;
  
4. Процесс двустороннего обмена информацией, ведущей к взаимному пониманию – это:
  - а) коммуникация;
  - б) перцепция;
  - в) трансакция.
  
5. По характеру используемых средств общения классифицируется на:
  - а) парное, групповое, межгрупповое;
  - б) формальное, неформальное;
  - в) вербальное, невербальное.
  
6. Классификация видов общения по форме:
  - а) непосредственное, опосредованное;
  - б) формальное, неформальное;
  - в) парное, групповое.
  
7. Осознание субъектом того, как он воспринимается партнером по общению:
  - а) каузальная атрибуция;
  - б) рефлексия;
  - в) идентификация.
  
8. Способ понимания другого человека через осознанное или бессознательное уподобление, отождествление себя с его характеристиками:
  - а) идентификация;
  - б) рефлексия;
  - в) эмпатия.
  
9. Выделяют следующие функции общения:
  - а) информационная, регулятивно-управляющая, эмоционально-коммуникативная;

- б) экспрессивная, коммуникативная, манипулятивная;
- в) примитивная, духовная, коммуникативная.

10. Установка на восприятие другого человека может быть:

- а) позитивной, негативной, адекватной;
- б) примитивной, деловой, эмоциональной;
- в) нереалистичная, оценочная, шаблонная.

11. Система доминирующих, социально обусловленных отношений индивида к действительности, которая характеризуется идеалами, интересами, мировоззрением, убеждениями личности — это:

- а) воспитание;
- б) мировоззрение;
- в) направленность.

12. К паралингвистическим компонентам общения относятся:

- а) экспрессивные и коммуникативные жесты;
- б) громкость, темп, пауза, ритм речи;
- в) разговорная дистанция, поза, мимика, взгляд.

13. Личная дистанция:

- а) до 120 см;
- б) до 50 см;
- в) до 4 м.

14. Система взглядов на мир, общество и самого себя — это:

- а) направленность;
- б) мировоззрение;
- в) убеждение.

15. К глубинным механизмам общения относятся:

- а) заражение, подражание, внушение, соревнование, убеждение;
- б) установки, стереотипы, нереалистические представления, оценочное мышление;
- в) «эффект ореола», последовательности, проецирование.

16. Мысленный процесс уподобления себя другому человеку с целью понять его переживания и чувства — это:

- а) эмпатия;
- б) рефлексия;
- в) идентификация.

17. Какая сторона общения состоит в обмене информацией между людьми:

- а) коммуникативная;
- б) интерактивная;
- в) перцептивная.

18. Какая сторона общения состоит в организации взаимодействия между людьми (согласование действий, распределение функций, влияние, убеждение собеседника):

- а) коммуникативная;
- б) интерактивная;
- в) перцептивная.

19. Какая сторона общения состоит во взаимном восприятии друг друга:

- а) коммуникативная;
- б) интерактивная;
- в) перцептивная.

20. Способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми:

- а) коммуникативная компетентность;
- б) интерактивная компетентность;
- в) перцептивная компетентность.

21. Совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к данной группе и воспринимаются ее членами с точки зрения других людей – это:

- а) группа;
- б) социальное окружение;
- в) референтная группа.

22. Общности людей, существующие в масштабах общества и основанные на разного типа социальных связях, не предполагающих обязательных личных контактов – это:

- а) малая группа;
- б) большая группа;
- в) референтная группа.

23. Немногочисленные объединения людей (от 2-3 до 20-30 чел.), члены которого имеют: 1) непосредственный контакт друг с другом и 2) общую цель – это:

- а) малая группа;
- б) большая группа;
- в) референтная группа.

24. К каким группам относятся государства, народности, партии, классы:

- а) малым;
- б) большим;
- в) референтным.

25. Реальная или условная группа, к которой человек себя причисляет или членом которой хотел бы стать:

- а) малая группа;
- б) большая группа;
- в) референтная группа.

Вариант 2

*«Выберите правильный вариант ответа»*

1. Группа, психология и поведение которой чужды для человека или безразличны:
  - а) антиреферентная;
  - б) нереферентная;
  - в) референтная.
  
2. Группа, психология и поведение которой человек не приемлет, осуждает и отрицает:
  - а) антиреферентная;
  - б) нереферентная;
  - в) референтная.
  
3. Процесс восприятия социальных объектов, под которыми обычно подразумеваются люди и социальные группы — это:
  - а) социальная перцепция;
  - б) коммуникативная компетентность;
  - в) рефлексия.
  
4. Ролевые позиции Э. Берна:
  - а) «агрессор», «жертва», «спасатель»;
  - б) «родитель», «взрослый», «ребенок»;
  - в) «босс», «коллега», «шалун».
  
5. Треугольник С. Карпмана включает в себя позиции:
  - а) «агрессор», «жертва», «спасатель»;
  - б) «родитель», «взрослый», «ребенок»;
  - в) «босс», «коллега», «шалун».
  
6. Какой из перечисленных видов слушания позволяет переживать те же чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его:
  - а) активное слушание;
  - б) нерефлексивное (пассивное) слушание;
  - в) эмпатическое слушание.
  
7. Метод воздействия, основанный на логических приемах, к которым примешивается социально-психологическое давление разного рода (влияние авторитетности источника информации, групповое влияние) — это:
  - а) убеждение;
  - б) внушение;
  - в) заражение.
  
8. Совокупность нравственных норм, правил и представлений, регулирующих поведение и отношения людей в процессе их производственной деятельности — это:
  - а) моральные нормы;
  - б) этика делового общения;
  - в) культура поведения.
  
9. Устное монологическое высказывание с целью оказания воздействия на аудиторию:
  - а) публичное выступление;

- б) деловое общение;
- в) самопрезентация.

10. Какой из нижеперечисленных пунктов, проявляется в систематическом повышении квалификации, творческой активности, способности продуктивно удовлетворять возрастающие требования общества:

- а) профессионализм;
- б) лидерство;
- в) имидж.

11. Приложение поведенческих и когнитивных усилий для удовлетворения внешних и внутренних требований:

- а) профессионализм;
- б) копинг;
- в) стрессоустойчивость.

12. Нарушение стиля работы и формы обращения с коллегами – это:

- а) профессионализм;
- б) профессиональная деформация;
- в) повышенная возбудимость.

13. Столкновение отдельных людей или социальных групп, выражающих различные, а нередко и противоположные цели, интересы и взгляды – это:

- а) конфликт;
- б) стресс;
- в) копинг-стратегии.

14. Резкая интенсификация борьбы противодействующих сторон – это:

- а) эскалация;
- б) инцидент;
- в) противодействие.

15. Стиль поведения в конфликтной ситуации, при котором участники конфликта приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон:

- а) соперничество;
- б) сотрудничество;
- в) компромисс.

16. Стиль поведения к конфликтной ситуации, при котором участник конфликта старается удовлетворить собственные интересы в ущерб, интересам других, вынуждая других принимать его решение проблемы:

- а) соперничество;
- б) сотрудничество;
- в) компромисс.

17. Стиль поведения к конфликтной ситуации, при котором участник конфликта немного уступает в своих интересах, другая сторона делает то же самое:

- а) соперничество;
- б) сотрудничество;

в) компромисс.

18. Какой из нижеперечисленных видов конфликта ведет преимущественно к разрушению группы, в которой они происходят:

- а) конструктивный конфликт;
- б) деструктивный конфликт;
- в) внутриличностный конфликт.

19. Какой из нижеперечисленных видов конфликта в качестве своих последствий имеет преимущественно позитивные функции для группы, личности: сплочение коллектива, выработка новых решений и т.д.?

- а) конструктивный конфликт;
- б) деструктивный конфликт;
- в) внутриличностный конфликт.

20. Столкновение внутри личности равных по силе, но противоположно направленных мотивов, потребностей, интересов – это:

- а) межличностный конфликт;
- б) деструктивный конфликт;
- в) внутриличностный конфликт.

21. Какой из нижеперечисленных видов конфликта протекает в рамках предприятий, организаций и является следствием организационного регламентирования деятельности личности:

- а) организационные конфликты;
- б) социальные конфликты;
- в) эмоциональные конфликты.

22. Конфликты, возникающие в организациях, относятся к:

- а) организационным;
- б) социальным;
- в) эмоциональным.

23. Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации:

- а) обратная связь;
- б) рефлексия;
- в) коммуникативный барьер.

24. Агрессия при помощи слов

- а) негативизм
- б) раздражение
- в) вербальная агрессия

25. Факторы, являющиеся причиной неэффективного общения, возникновения конфликтных ситуаций — это:

- а) столкновение интересов;
- б) барьеры общения;
- в) профессиональная непригодность

## Правильные ответы

1 вариант		2 вариант	
1.	Б	1.	Б
2.	Б	2.	А
3.	А	3.	А
4.	А	4.	Б
5.	В	5.	В
6.	А	6.	В
7.	Б	7.	А
8.	А	8.	Б
9.	А	9.	В
10.	А	10.	А
11.	В	11.	Б
12.	Б	12.	Б
13.	А	13.	А
14.	Б	14.	А
15.	А	15.	Б
16.	А	16.	А
17.	А	17.	В
18.	Б	18.	Б
19.	В	19.	А
20.	А	20.	В
21.	А	21.	А
22.	Б	22.	Б
23.	А	23.	В
24.	Б	24.	В
25.	В	25.	А

### Критерии оценки работы

За правильный ответ на вопросы выставляется положительная оценка – 1 балл

За неправильный ответ на вопрос выставляется отрицательная оценка – 0 балл

Результативность Количество правильных ответов	Оценка уровня подготовки	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
25-19	5	Отлично
20-14	4	Хорошо
15-9	3	удовлетворительно
10 и менее	2	неудовлетворительно