

**ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ**  
**Кафедра технологий обучения, педагогики и психологии**

Рег. № 715-23.34 ф  
« 29 » августа 2023 г.

**УТВЕРЖДЕН**  
на заседании кафедры  
Протокол от «29» августа 2023 г. № 11  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_  
(подпись) Ю.А. Гуськов

**ФОНД  
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

Б1.О.34 Психология и этика профессиональной деятельности

Шифр и наименование дисциплины

23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов

Код и наименование направления подготовки

Автомобильный сервис

Направленность (профиль)

Новосибирск 2023

## Паспорт фонда оценочных средств

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочных средств
1	Общение как социально-психологическая проблема	УК-3	Контрольные вопросы
2	Барьеры общения и мотивы поведения.	УК-9	Контрольные вопросы
3	Психология невербального общения	УК-11	Контрольные вопросы
4	Психология профессиональной деятельности	УК-3 ОПК-2	Контрольные вопросы
5	Профессиональный стресс.	ОПК-2	Контрольные вопросы
6	Основы профессиональной конфликтологии	УК-9	Контрольные вопросы
7	Важнейшие индивидуальные параметры эффективного руководства.	ОПК-2	Контрольные вопросы
8	Психологические особенности проведения деловых бесед, переговоров, совещаний.	УК-3 УК-11	Контрольные вопросы

## **ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ**

### **1. Описание оценочных средств по разделам (темам) дисциплины**

#### **Тема 1: «Общение как социально-психологическая проблема»**

1. Общение и его слагаемые. Виды общения.
2. Общение как обмен информацией.
3. Общение как взаимодействие.
4. Общение как восприятие людьми друг друга.
5. Переговоры: искусство достигать цели.

#### **Тема 2. Барьеры общения и мотивы поведения.**

1. Барьеры общения: слушания, понимания, действия, самовыражения.
2. Драма эмоциональности как неумение регулировать эмоциональное напряжение во взаимодействии с партнером.
3. Структура эффективной коммуникации: установление контакта, обмен информацией, аргументация и контраргументация, принятие решения, завершение контакта.
4. Приемы для установления контакта.

#### **Тема 3: «Психология невербального общения»**

1. Основные каналы информации о собеседнике.
2. Визуальные средства общения.
3. Акустические средства общения.
4. Тактильные средства общения.
5. Основы эффективного слушания.

#### **Тема 4: «Психология профессиональной деятельности»**

1. Особенности статусно-ролевых отношений в профессиональной деятельности.
2. Как происходит выработка стиля поведения в деловом общении.
3. Назовите основные типы установки на восприятие другого человека.
4. Какую роль они играют в профессиональной деятельности менеджера?
5. В чем заключаются типичные искажения представления о другом человеке? Как их избежать?
6. Свойство заражения: его проявление и использования в профессиональной деятельности менеджера?

#### **Тема 5: «Профессиональный стресс»**

1. Понятие о профессиональном стрессе.
2. Динамика профессионального стресса.
3. Стрессовые сценарии.
4. Саморегуляция работника в условиях профессионального стресса.
5. Коммуникативный стресс в условиях профессиональной деятельности.
6. Саморегуляция работника в условиях профессионального стресса.

#### **Тема 6. Основы профессиональной конфликтологии.**

1. Определение конфликта. Структура конфликта. Типы конфликта.
2. Личные причины конфликта. Причины конфликтных ситуаций в деловом общении.
3. Прогнозирование конфликта. Предупреждение конфликтных ситуаций.
4. Влияние конфликтов на организацию. Разрешение конфликта.
5. Рекомендации по разрешению конфликта.
6. Способы разрешения конфликтных ситуаций.
7. Советы психотерапевта Цветкова. Правила «зоны выигрыша». Правила «зоны поражения».

#### **Тема 7. Важнейшие индивидуальные параметры эффективного руководства.**

1. Роли и функции руководителя.
2. Функции по достижению организационных целей и сплочению группы.
3. Биологические и социально-экономические факторы эффективного руководства.
4. Отличия организационного поведения мужчин и женщин.
5. Особенности деловой карьеры женщин-руководителей.
6. Влияние социального происхождения и статуса на занятие руководящих позиций.

#### **Тема 8: «Психологические особенности проведения деловых бесед, переговоров, совещаний»**

1. Основы ораторского искусства.
2. Основы полемического мастерства.
3. Практические приемы убеждения.
4. Манипуляции собеседником.
5. Искусство общения: подготовка и проведение деловых бесед.
6. Переговоры: искусство достигать цели.

### **Критерии оценки результатов устного ответа обучающегося:**

«Зачтено» – ставится в том случае, когда студент обнаруживает знание программного материала по дисциплине, допускает несущественные погрешности в ответе. Ответ самостоятелен, логически выстроен. Основные понятия употреблены правильно.

«Незачтено» – ставится в том случае, когда студент демонстрирует пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине, обнаруживает непонимание основного содержания теоретического материала или допускает ряд существенных ошибок и не может их исправить при наводящих вопросах преподавателя, затрудняется в ответах на вопросы. Ответ носит поверхностный характер; наблюдаются неточности в использовании научной терминологии.

## **2. Тематика рефератов**

1. Понятие «профессиональная этика»
2. Профессиональная деятельность практического психолога
3. Этический кодекс психолога: основные пункты взаимодействия с клиентом
4. ПВК практического психолога
5. Квалификационные требования к психологу
6. Роль и место психолога в образовании
7. Особенности взаимодействия психолога со школьником, учителем, администрацией и родителями
8. Психолог на предприятии
9. Рабочая документация практического психолога (на предприятии)
10. Рабочее место практического психолога
11. Этапы взаимодействия с клиентом
12. Особенности ведения беседы психолога со взрослым
13. Особенности ведения беседы психолога с ребенком
14. Профессиональные риски работы психолога
15. Профессиональные деформации практического психолога
16. Способы ее преодоления профессиональных деформаций
17. Этические проблемы в работе психолога
18. Подготовка психолога к работе: рабочий и психологический аспекты
19. Интерпретация результатов работы с клиентом
20. Профессиональное развитие практического психолога
21. Пять «соблазнов» в работе практического психолога, грозящих нарушить этические принципы (Н.С.Пряжников).
22. Большая и малая этика в работе психолога (Братусь).
23. Этика психологических исследований.
24. Типы этических проблем в работе психолога: проблемы взаимодействия психологов между собой, проблемы поведения психологов по отношению к клиентам и проблемы поведения клиентов по отношению к психологам.
25. Уровни этической регуляции поведения: решение моральной дилеммы, соблюдение этических правил, этикет.
26. Формирование профессиональной этики будущих психологов как один из путей развития их профессиональной идентичности.
27. Деятельность практического психолога с позиций этики (этико-психологический портрет практического психолога)

### **Критерии оценивания рефератов:**

– «отлично» выставляется, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

– «хорошо» выставляется, если основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты; в частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

– «удовлетворительно» выставляется, если имеются существенные отступления от требований к реферированию; в частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

– «неудовлетворительно» выставляется, если тема реферата не раскрыта, выявлено существенное непонимание проблемы или же реферат не представлен вовсе.

## **ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ**

### **Вопросы к зачету**

1. Виды общения. Уровни общения.
2. Функциональное значение деловых конфликтов. Причины деловых конфликтов. Последствия деловых конфликтов.

3. Барьеры общения и мотивы поведения. Формирование первого впечатления.
4. Психология невербального общения: основные каналы информации о собеседнике.
5. Визуальные средства общения. Акустические средства общения.
6. Эффективное слушание.
7. Психологические основы проведения деловых бесед, переговоров, совещаний.
8. Транзактный анализ общения. Отношения людей при общении.
9. Понятие о профессиональном стрессе.
10. Динамика профессионального стресса.
11. Стрессовые сценарии. Саморегуляция работника в условиях профессионального стресса.
12. Коммуникативный стресс в условиях профессиональной деятельности.
13. Этика и психология семейных отношений.
14. Мотивация деятельности, самооценка и уровень социальных притязаний личности.
15. Понятие и сущность межличностных отношений.
14. Психология общения и отношений в молодой семье.
15. Деловая этика. Взаимоотношения в фирме.
16. Применение полемических приемов. Искусство отвечать на вопросы
17. Уловки в споре. Как им противостоять.
18. Основы социальной психологии и профессиональная деятельность.
19. Трудовой коллектив как "живой организм". Стадии развития коллектива.
20. Манипулирование в деловом общении.
21. Психоаналитическое объяснение мотивации лидерства.
22. Инструментальная, коммуникативная и игровая мотивация.
23. Формирования имиджа лидера. Модели поведения лидеров.
24. Совершенствование менеджера. Ваш личный план развития.
25. Управление конфликтом. Как «читать» собеседника и психологически управлять им.
26. Психология убеждения. Практические приемы убеждения.
27. Манипуляции собеседником. Защита от манипуляций.
28. Как расположить к себе собеседника. Как проложить путь к сердцу клиента.
29. Имидж делового человека: слагаемые успеха.
30. Техника личной работы: где взять недостающее время. Самоменеджмент.
31. Взаимосвязь профессиональных требований и психологических особенностей работника.
32. Функциональное значение деловых конфликтов.
33. Причины деловых конфликтов. Типы деловых конфликтов.
34. Модель делового конфликта. Последствия деловых конфликтов.
35. Улаживание конфликта при помощи административных способов воздействия.
36. Психологические способы регуляции деловых конфликтов.
37. Правила поведения и общения в конфликтных ситуациях.

#### **Критерии оценки знаний студентов на зачете:**

– «зачтено» выставляется студенту, который твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу, без существенных неточностей отвечает на вопросы, владеет необходимыми навыками и приемами выполнения практических заданий.

– «незачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает принципиальные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические задания

## ЗАДАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

### Задания для оценки сформированности компетенции «УК-3»

1 Предметом делового общения является ...

- А) интерес
- Б) конфликт
- В) дело

2 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

3 Что входит в классификацию невербальных средств общения?

- А) кинесика
- Б) патетика
- В) проксемика

4 Что не относится к невербальным средствам общения?

- А) походка
- Б) пауза
- В) просьба

5 Какие невербальные средства общения входят в группу кинесических ?

- А) мимика
- Б) беседа
- В) визуальный контакт

**1. Назовите аспекты изучения общения и их специфику**

**2. Леонтьев А.А. выделяет следующие характеристики общения**

**3. Общение у В.М. Бехтерева выступает как механизм \_\_\_\_\_ людей в группы**

**4. Бехтерев В.М. выделил следующие виды общения**

**5. Мясищев В.Н. считал, что личность по своей сути изначально выступает как**

### Задания для оценки сформированности компетенции «УК-9»

1 Зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении, – это ...

- А) кинесические средства общения
- Б) просодические средства общения
- В) такесические средства общения

2 Просодические средства общения связаны с (со) ...

- А) прикосновением
- Б) тембром голоса
- В) взглядом

3 Что не относится к такесическим средствам общения?

- А) рукопожатия
- Б) похлопывание по плечу
- В) движения руками (жесты)

4 Похлопывание по плечу возможно при ...

- А) моральной поддержке человека
- Б) равенстве социального положения участников общения
- В) поддержке оптимальной близости между партнерами по общению
- Г) встрече с коллегами по работе 110

5 Доминирующее рукопожатие – это значит ...

- А) рука сверху, ладонь развернута вниз
- Б) рука снизу, ладонь развернута вверх
- В) обе ладони находятся в вертикальном положении
- Г) прямая рука, ладонь находится в горизонтальном положении

**1. Невербальные средства общения являются...**

**2. Невербальные средства общения — это:**

**3. Вербальные средства общения являются:**

**4. К вербальным средствам общения относят:**

**5. К основным принципам грамотного телефонного общения относят:**

### Задания для оценки сформированности компетенции «УК-11»

1. Группы подразделяются на:

- А) номинальные;
- Б) референтные;
- В) лабораторные;

Г) верно все перечисленное.

2. Конфликт – это:

А) все нижеперечисленное верно;

Б) проблема межличностного общения;

В) борьба между различными культурно-этническими традициями;

Г) столкновение противоположно направленных интересов.

3. По теории К. Маркса, конфликт:

А) порождается социальной системой;

Б) главный источник изменений социальных систем;

В) происходит из-за недостаточности ресурсов власти;

Г) верно все вышеперечисленное.

4. К признакам развивающегося конфликта относится:

А) наличие процедуры переговоров;

Б) неделимость объекта конфликта;

В) наличие уровня кооперативности;

Г) нет верного ответа.

5. Личность – это:

А) человек как носитель определенных неповторимых черт;

Б) один из представителей рода людей, отдельный человек;

В) собирательный образ человеческого рода в целом;

Г) верно все вышеперечисленное.

**1. В своем развитии коллектив проходит следующие этапы:**

**2. Статус личности в группе это:**

**3. Как называется конфликт, происходящий между рядовыми сотрудниками, не находящимися в подчинении друг к другу?**

**4. Какие типы конфликтов являются наиболее распространенными?**

**5. Какие действия могут привести к нарастанию конфликта?**

#### **Задания для оценки сформированности компетенции «ОПК-2»**

1. Малую группу характеризует:

А) поведенческая общность;

Б) территориальная общность;

В) психологическая общность;

Г) верно все вышеперечисленное.

2. Большая группа может быть представлена:

А) семьей;

Б) этносом;

В) школьным классом;

Г) компанией друзей.

3. Для полноценной жизнедеятельности коллектива необходимо:

А) состояние психологического напряжения между членами группы;

Б) формирование чувства личной и коллективной ответственности;

В) соблюдение принципа закрытости;

Г) нет верного ответа.

4. Воспринимающая сторона в процедуре общения:

А) коммутатор;

Б) оппонент;

В) адресат;

Г) реципиент.

5. Что означает понятие «когнитивное общение»:

А) обмен предметами и продуктами деятельности;

Б) обмен побуждениями, целями, интересами, потребностями;

В) обмен знаниями;

Г) обмен действиями, операциями, умениями, навыками

**1. Различают следующие структуры группы:**

**2. Конформность это:**

**3. Внушаемость в социальной психологии это:**

**4. В межличностном общении можно выделить следующие стороны:**

**5. Основателем социометрического направления исследования малых групп был:**

Составитель

\_\_\_\_\_

(подпись)

Б.В. Федотов

## МАТРИЦА СООТВЕТСТВИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ УРОВНЮ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Критерии оценки	Уровень сформированности компетенций
<b>Оценка по пятибалльной системе</b>	
«Отлично»	«Высокий уровень»
«Хорошо»	«Повышенный уровень»
«Удовлетворительно»	«Пороговый уровень»
«Неудовлетворительно»	«Не достаточный»
<b>Оценка по системе «зачет – незачет»</b>	
«Зачтено»	«Достаточный»
«Не зачтено»	«Не достаточный»

### Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

1. Положение «О балльно-рейтинговой системе аттестации студентов»: СМК ПНД 08-01-2022, введено приказом от 28.09.2011 №371-0 (<http://nsau.edu.ru/file/403>: режим доступа свободный);

2. Положение «О проведении текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся в ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ»: СМК ПНД 77-01-2022, введено в действие приказом от 03.08.2015 №268а-0 (<http://nsau.edu.ru/file/104821>: режим доступа свободный).