

**федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
Ярославский государственный медицинский университет
Министерства здравоохранения Российской Федерации
ФГБОУ ВО ЯГМУ Минздрава России**

**Фонд оценочных средств
для проведения промежуточной аттестации
по дисциплине**

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ И САМОРАЗВИТИЯ

**Магистратура по направлению подготовки
19.04.01 Биотехнология
Направленность (профиль)
«Промышленное производство
биотехнологических лекарственных средств»
Форма обучения ОЧНАЯ**

**Фонд оценочных средств разработан
в соответствии с требованиями ФГОС**

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по факультативной дисциплине Психология общения и саморазвития составлен в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – магистратура по направлению подготовки 19.04.01 Биотехнология и входит в состав Образовательной программы высшего образования – программы магистратуры по направлению подготовки 19.04.01 Биотехнология.

Фонд оценочных средств разработана на кафедре психологии и педагогики.

Заведующий кафедрой – Барабошин А.Т., доцент, к.м.н.

Разработчики:

Золотарева В.В., старший преподаватель

Согласовано:

Директор института
фармации доцент



Лаврентьева Л.И.

(подпись)

«16» сентября 2022 года

Утверждено Советом по управлению образовательной деятельностью
«16» сентября 2022 года, протокол № 1

Председатель Совета по
управлению
образовательной
деятельностью, проректор
по образовательной
деятельности и цифровой
трансформации, доцент



Смирнова А.В.

(подпись)

«16» сентября 2022 года

Форма промежуточной аттестации – зачет.

2. Перечень компетенций, формируемых на этапе освоения дисциплины

универсальная компетенция:

УК-6 – способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки.

Содержание компетенций с указанием индикаторов достижения компетенций представлено в рабочей программе по соответствующей дисциплине (таблица 1).

3. Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций, шкалы оценивания

Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций, шкалы оценивания

Этап промежуточной аттестации	Компетенции, сформированность которых оценивается	Показатели	Критерии сформированности компетенций
1. Тестирование	УК-6	Число ответов на задания в тестовой форме, соответствующих эталону ответа.	Число ответов на задания в тестовой форме, соответствующих эталону ответа, – более 70%.
2. Собеседование.	УК-6	Правильность ответов на вопросы билета.	<p><i>5 баллов:</i> даны полные исчерпывающие ответы на все вопросы задания, в ходе ответов обучающийся продемонстрировал высокий уровень теоретических знаний, полученных в ходе изучения основной и дополнительной литературы, умение применять полученные знания в ходе решения конкретных практических ситуаций;</p> <p><i>4 балла:</i> даны ответы на все вопросы задания, в ходе ответов обучающийся продемонстрировал уровень знаний, достаточный для решения типовых клинических ситуаций, в ходе ответов на отдельные вопросы задания (1-2) возможны несущественные ошибки и неточности;</p> <p><i>3 балла:</i> даны безошибочные ответы на основные вопросы задания, в ходе ответа возможны отдельные несущественные ошибки и неточности;</p> <p><i>2 балла:</i> ответы на основные вопросы задания содержат принципиальные ошибки;</p> <p><i>1 балл:</i> обучающийся продемонстрировал отдельные малозначимые представления об обсуждаемом вопросе,</p> <p><i>0 баллов:</i> отказ от ответа.</p>

4. Типовые контрольные задания и иные материалы для оценки знаний, умений, навыков, формируемых на этапе освоения дисциплины

4.1. Задания в тестовой форме

Формируемая компетенция – УК-6

Выберите один правильный ответ

1. Вопрос «Вы думаете, что ...» наиболее уместен при технологии обратной связи:
 - а) расспрашивание
 - б) отражение чувств
 - в) перефразирование
 - г) резюмирование

2. В каком типе общения делается акцент на взаимовосприятии субъектов общения:
 - а) интерактивное общение
 - б) перцептивное общение
 - в) коммуникативное общение

3. Какой тип коммуникативного барьера предполагает оценку действий, суждений собеседника на основании предыдущего опыта взаимодействия с ним или установок, предубеждений в целом?
 - а) компетентность
 - б) внутригрупповой язык
 - в) достоверность источника
 - г) оценочные суждения

4. Какая стратегия поведения в конфликте предполагает ориентацию участника на достижение личных целей:
 - а) компромисс
 - б) сотрудничество
 - в) конкуренция
 - г) приспособление

5. Закрытый тип вопроса позволяет:
- а) сбор необходимой информации
 - б) сообщить собеседнику об ожидаемом вами ответе
 - в) получить или уточнить конкретную информацию
6. В каком типе общения делается акцент на взаимовосприятии субъектов общения:
- а) интерактивное общение
 - б) перцептивное общение
 - в) коммуникативное общение
7. Какой тип коммуникативного барьера предполагает влияние уровня подготовленности, образования собеседника на процесс и результат коммуникации?
- а) компетентность
 - б) внутригрупповой язык
 - в) достоверность источника
 - г) оценочные суждения
8. Определите правильность или неправильность предложенного утверждения: Одним из условий предпочтения доминирования (конкуренции) как стратегии поведения в конфликте является критическая ситуация, требующая мгновенного реагирования:
- а) верно
 - б) неверно
9. Эффект (феномен) восприятия, заключающийся в том, что по отношению к знакомому человеку наиболее важной оказывается последняя, т.е. более новая информация о нём, получил название:
- а) эффект бумеранга
 - б) эффект средней ошибки
 - в) эффект новизны
 - г) эффект ореола

10. ИД (Оно), по теории З.Фрейда, в своем функционировании руководствуется принципом:
- а) удовольствия
 - б) морали
 - в) реальности
 - г) постоянства
11. Согласно теории Э.Берна, стремление следовать традициям, правилам и законам характерно для:
- а) Взрослого
 - б) Родителя
 - в) Дитя
 - г) Покупателя
12. «Реальное Я» - это:
- а) установки, связанные с представлениями человека о том, каким он хотел бы быть
 - б) установки, связанные с представлениями человека о том, каким его видят другие
 - в) установки, связанные с тем, как человек воспринимает свои способности и качества
 - г) проявление духовного кризиса человека
13. Согласно концепции К. Роджерса, конгруэнтность означает
- а) самоактуализацию в общении
 - б) самосовершенствование личности
 - в) взаимодополнительность функций, эмоций, интуиции и общения;
 - г) соответствие опыта, осознания и сообщения
14. Манипулятивный стиль 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

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

- а) трансакция
- б) ролевые ожидания
- в) социальная роль
- г) психологический контакт

4.2. Собеседование по теоретическим вопросам

Формируемая компетенция – УК-6

1. Сущность общения. Структура общения.
2. Цели, содержание и средства общения.
3. Функции общения. Стили и виды общения.
4. Коммуникация, интеракция и социальная перцепция как взаимосвязанные стороны общения.
5. Эффекты общения (первичности, новизны, ореола, стереотипа).
6. Коммуникативные барьеры в общении.
7. Способы вербального воздействия (убеждение, внушение, принуждение).
8. Психологические аспекты убеждения. Логические аспекты убеждения.
9. Внушение как явление и как технология. Законы организации информации.
10. Личностные факторы восприимчивости к психологическому воздействию.
11. Системы получения и обработки информации, их языковое выражение.
12. Теоретические концепции в психологии общения.
13. Потребности и мотивы, реализуемые в общении.
14. Понятие конфликта и его социальная роль.
15. Источник и субъекты конфликта. Классификация конфликтов.
16. Причины и последствия конфликтов. Разрешение конфликтов и стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
17. Стрессы и стрессовые ситуации.
18. Теория защитных механизмов. Защитные стратегии и стратегии совладения. Параметры защитных механизмов.

19. Психологические защитные механизмы личности (вытеснение, регрессия, реактивное образование, изоляция, интроекция, сублимация и др.).

20. Механизмы взаимопонимания в общении: идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия.

21. Сравнительный анализ отдельных механизмов психологического воздействия в деловом общении. Подражание. Заражение. Внушение. Убеждение.

22. Понимание социальной перцепции. Механизмы взаимоотношений в процессе общения.

23. Идентификация. Эмпатия. Рефлексия.

24. Каузальная атрибуция личности. Установки в восприятии человека человеком.

25. «Эффект одеяла». Стереотипизация. Этнические стереотипы. Точность межличностной перцепции.

26. Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе.

27. Матрица убеждающей коммуникации К. Ховланда.

28. Оптико-кинетическая система знаков. Паралингвистические и экстралингвистические системы знаков.

29. Место взаимодействия в структуре общения. Формы и нормы совместной деятельности.

30. Теория социального действия (Вебер, Сорокин), перенос во взаимодействии по Я. Щепаньскому.

31. Транзактный анализ Э. Берна. Типы взаимодействия: кооперация - конкуренция.

32. Коммуникативные барьеры в общении.

33. Виды общения (межличностное, деловое, духовное и т.д.).

34. Этапы процесса обмена информацией. Обратная связь в коммуникативном процессе.

35. Особенности массовой коммуникации.

36. Межнациональные различия невербального общения.

37. Понятие о невербальных средствах общения. Цели и задачи невербального общения.

38. Средства невербальной коммуникации. Визуальная, акустическая, тактильная, ольфакторная области.

39. Манипуляция в процессе общения и противостояние манипуляции.

40. Особенности общения в команде.

41. Активное и пассивное слушание. Приемы слушания.

42. Аттракция. Факторы, способствующие установлению аттракции.

- 43. Трудности общения. Деформации общения.
- 44. Модели поведения. Тактика общения.
- 45. Понятие об этике. Понятие об этикете, истории его возникновения и развития. Деловой этикет. Правила этикета.