

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Верисокин Александр Егорович  
Должность: И.о. директора института наук о земле  
Дата подписания: 25.05.2026 19:42:17  
Уникальный программный ключ:  
bba78f4c385ebf765cda3fef3917df7dfef1e004

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
«Северо-Кавказский федеральный университет»

Колледж СКФУ в г. Ставрополе

**УТВЕРЖДАЮ**

И.о. декана факультета  
нефтегазовой инженерии  
Верисокин А.Е.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

по (учебной) дисциплине	<b>СГ.08 Психология общения</b>
Специальность	21.02.01 Разработка и эксплуатация нефтяных и газовых месторождений
Форма обучения	очная

Ставрополь

## **1. Паспорт фонда оценочных средств**

### **1.1. Область применения**

Фонд оценочных средств (далее – ФОС) предназначен для оценивания знаний, умений, уровня сформированности компетенций студентов, обучающихся по специальности 21.02.01 Разработка и эксплуатация нефтяных и газовых месторождений по учебной дисциплине СГ. 08 Психология общения.

ФОС составлен на основе ФГОС и рабочей программы дисциплины.

Промежуточная аттестация по учебной дисциплине предусмотрена в форме зачета с выставлением отметки по системе «зачтено, не зачтено».

### **1.2. Планируемые результаты освоения (учебной) дисциплины**

ФОС позволяет оценить знания, умения, сформированность общих и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС и рабочей программой учебной дисциплины.

#### **умения:**

Применять различные средства и методы делового общения.

Анализировать профессиональные ситуации с позиции участвующих в них индивидов.

Управлять конфликтами и стрессами в процессе профессиональной деятельности.

#### **знания:**

Психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности.

Основные принципы этики делового общения.

Основы делового общения и его различные виды.

Основные этические принципы и нормы, функционирующие в сфере деловых отношений и в общечеловеческой сфере.

Принципы профессиональной этики.

Этические принципы взаимоотношений в рабочем коллективе.

Принципы морального самосовершенствования и самовоспитания.

Особенности делового этикета.

Различные этические модели, используемые в российской и международной практике управления и разрешения конфликтов.

#### **общие компетенции:**

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.

### 1.3. Формы контроля и оценивания

Предметом оценки служат умения и знания, предусмотренные ФГОС по учебной дисциплине, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Таблица 1 Контроль и оценка освоения (учебной) дисциплины по темам (разделам)

Элемент учебной дисциплины	Формы контроля и оценивания			
	Текущий контроль		Промежуточная аттестация	
	Методы оценки	Проверяемые ОК	Методы оценки	Проверяемые ОК
Раздел 1. Введение в «Психологию общения»			Зачет (тестирование)	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 09.
Тема 1.1. Введение в психологию общения	Тестирование	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 09		
Раздел 2. Психология общения				
Тема 2.1. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)	Тестирование	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 09		
Тема 2.2. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)	Тестирование	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 09		
Тема 2.3. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)	Тестирование	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 09		
Тема 2.4. Формы делового общения и их характеристика	Тестирование	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 09		
Раздел 3. Конфликты и способы их предупреждения и разрешения				

Тема 3.1. Конфликт: его сущность и основные характеристики	Тестирование	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 09		
Тема 3.2. Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция	Тестирование	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 09		
Раздел 4. Этические формы общения				
Тема 4.1. Общие сведения об этической культуре	Тестирование	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 09		

## 2. Оценочные средства текущего контроля успеваемости и критерии оценки

### 2.1. Перечень тестовых заданий

#### Раздел 1. Введение в «Психологию общения»

##### Тема 1.1. Введение в психологию общения

###### 1. Общение – это:

- а) взаимодействие людей, не имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности
- б) взаимодействие людей, имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности
- в) отношение к поступающей информации
- г) отношение к исходящей информации

###### 2. К невербальным средствам общения не относятся:

- а) жесты
- б) позы
- в) мимика
- г) предметы
- д) диалог
- е) доклад

###### 3. Установите соответствие между видами дистанций в общении и их расстоянием.

*Вид дистанции в общении*

*Расстояние*

- |               |                      |
|---------------|----------------------|
| 1. Интимная   | А) От 1,2 м до 2 м   |
| 2. Социальная | Б) Менее 0,4-0,5 м   |
| 3. Личная     | В) От 2 м до 4 м     |
| 4. Формальная | Г) Более 4 м         |
|               | Д) От 0,4 м до 1,2 м |

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

5. ... – наука о закономерностях развития и функционирования психики как особой формы жизнедеятельности.

6. ... – потребность человека, проявляющаяся в его желании и стремлении постоянно быть с людьми, устанавливать и сохранять положительные взаимоотношения с ними.

7. В качестве противоположного мотиву аффилиации выступает мотив ... , проявляющийся в боязни быть непринятым, отвергнутым значимыми для личности людьми.

8. Все средства общения делят на две большие группы, а именно речевые (вербальные) и ... (невербальные).

9. ... – раздел паралингвистики, изучающий коммуникативные функции движений тела.

10. ... – совокупность движений частей лица, выражающих состояние субъекта или его отношение к воспринимаемому.

**Ключ к тестовым заданиям:**

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Б	Д, Е	1Б, 2А, 3Д, 4В	манипулятивное	психология
<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
аффилиация	отвержения	неречевые	кинесика	мимика

**Раздел 2. Психология общения**

**Тема 2.1. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)**

1. Понимание и интерпретация другого человека путем отождествления себя с ним:

- а) стереотипизация
- б) идентификация
- в) эмпатия
- г) социально-психологическая рефлексия

2. Различают два вида эмпатии:

- а) сопереживание
- б) переживание
- в) сочувствие
- г) жалость
- д) сострадание
- е) милосердие

3. Укажите правильную последовательность этапов создания взаимопонимания:

- а) обеспечение понимания себя другим
- б) возникновение первого впечатления о партнере по общению
- в) изучение и понимание партнера по общению
- г) сближение позиций
- д) поддержание взаимопонимания

4. Восприятие другого человека может быть ... (т.е. соответствующим действительности) и искаженным из-за приписывания личности некоторых свойств.

5. ... (от лат. *attractio* – привлечение) – это процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, умение нравиться другим, а также продукт этого процесса, т.е. некоторое качество отношения.

6. ... – это эмоциональное сопереживание другому человеку, основанное на умении правильно представить себе, что происходит в душе другого человека, как он оценивает окружающий мир.

7. ... (от лат. projectio – бросание вперед) – это неосознанное, произвольное приписывание другим своих собственных психологических, нравственных качеств и состояний, суждение о людях по аналогии с самим собой.

8. Во многих случаях оценка личностных качеств человека зависит от его социального ...

9. Социальный ... – это устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной группы.

10. ... (от лат. receptio – психологическое восприятие) – процесс восприятия, способствующий взаимопониманию участников общения.

**Ключ к тестовым заданиям:**

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Б	А,В	Б, В, А, Г, Д	адекватным	аттракция
<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
эмпатия	проекция	статуса	стереотип	перцепция

**Тема 2.2. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)**

1. Американский психолог Кэмпбелл Томас не выделяет способ регулирования деструктивного взаимодействия:

- а) соперничество
- б) избегание
- в) вражда
- г) компромисс

2. Американский психолог и психиатр Эриком Берном не выделяет способы поведения:

- а) партнер-Младенец
- б) партнер-Родитель
- в) партнер-Взрослый
- г) партнер-Подросток
- д) партнер-Ребенок
- е) партнер-Старик

3. Установите соответствие между типами взаимовлияния и их характеристикой.

<i>Тип взаимовлияния</i>	<i>Характеристика типа</i>
1. Взаимное облегчение	А) Взаимодействие неэффективно, действия партнеров затрудняют достижение результатов общения
2. Одностороннее облегчение	Б) Для одного из партнеров намеренно или непреднамеренно создаются помехи
3. Одностороннее затруднение	В) Действия партнеров по общению становятся результативными благодаря благотворному влиянию друг на друга
4. Взаимное затруднение	Г) Один из партнеров испытывает затруднения из-за того, что в ситуации общения облегчает действия другого. Д) Взаимодействие способствует повышению эффективности действий одного из партнеров

4. ... функция общения (от англ. interaction – взаимодействие) обеспечивает взаимодействие людей в организации, непосредственную организацию их совместной деятельности.

5. Субъективно переживаемые связи между людьми, проявляющиеся в характере и способах взаимных влияний партнеров в ходе совместной деятельности. отношения – это ... отношения.

6. ... – это прежде всего оптимальное сочетание свойств участников взаимодействия, возможность группы в данном составе работать бесконфликтно и согласованно, что создает условия для эффективной совместной деятельности.

7. ... (от англ. fascination – очарование) – это специально организованное вербальное воздействие на поведение участника групповой работы, с целью формирования доверия и повышения эффективности воздействия информации.

8. ... – это уровень общения, который выражается в том, что человек общается с другими людьми в соответствии со сложившимися обстоятельствами, традициями или обычаями.

9. ... (от лат. cooperatio – сотрудничество) – форма групповой интеграции – это действия по объединению и согласованию общих усилий при реализации совместной деятельности в команде.

10. ... (от лат. concurrere – сталкиваться) — это взаимодействие в группе, характеризующееся противостоянием, противоборством сторон для достижения собственных целей и интересов.

**Ключ к тестовым заданиям:**

1	2	3	4	5
В	А, Г	1В, 2Д, 3Б, 4А	интерактивная	межличностные
6	7	8	9	10
совместимость	фасцинация	макроуровень	кооперация	конкуренция

**Тема 2.3. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)**

1. Процесс обмена информацией между общающимися индивидами называется:

- а) интерактивной стороной общения
- б) перцептивной стороной общения
- в) коммуникативной стороной общения
- г) когнитивной стороной общения

2. Применительно к речевым каналам распространения информации искажения могут быть обусловлены следующими причинами:

- а) акустико-произносительными
- б) семантическими
- в) фонетическими
- г) экстралингвистическими
- д) лингвистическими
- е) акустическими

3. Установите соответствие между коммуникативными барьерами и их характеристикой.

*Коммуникативный барьер*

*Характеристика коммуникативного барьерами*

1. Компетентность

А) Распространенное явление в восходящем общении, которое относится к манипулированию информацией и воспринимается позитивно

2. Достоверность источника

Б) Собеседники могут интерпретировать одно и то же сообщение по-разному, в зависимости

предшествующего опыта, что приводит к вариациям в процессах кодирования и декодирования информации

3. Фильтрация

В) Это означает суждение об общей ценности сообщения до получения коммуникации в целом

4. Оценочные суждения

Г) Означает доверие словам и действиям говорящего со стороны собеседника

Д) При этой форме восприятия человек имеет тенденцию к блокированию новой информации, особенно если она противоречит существующим суждениям

4. Процесс расшифровки, превращения сообщения в форму, имеющую смысл – это ...

5. ... (от лат. *communicatio* – сообщение) – это процесс передачи осмысленной информации, ее эмоционального и интеллектуального содержания от отправителя к получателю, т.е. от человека, группы или организации другому человеку, группе или организации.

6. ... – это высказывания или тексты, т.е. уже осмысленная и закодированная соответствующим образом информация.

7. Существует множество факторов, снижающих чистоту передачи информации и искажающих само послание, такие факторы специалисты называют коммуникативными ... или шумом.

8. Эффективность коммуникации связана с изменениями в поведении получателя, которые происходят в результате приема того или иного обучающего, развивающего или информационного ...

9. Собеседники могут интерпретировать одно и то же сообщение по-разному, в зависимости от уровня своей ... и предшествующего опыта, что приводит к вариациям в процессах кодирования и декодирования информации.

10. В каждой ситуации общения собеседник высказывает ... суждения. Например, у сплоченной группы могут сформироваться негативные ценностные суждения относительно всех действий куратора.

**Ключ к тестовым заданиям:**

1	2	3	4	5
В	А, Г	1Б, 2Г, 3А, 4В	декодирование	коммуникация
6	7	8	9	10
сообщение	помехами	сообщения	компетентности	оценочные

**Тема 2.4. Формы делового общения и их характеристика**

1. Не является требованием к речевой коммуникации при деловом общении:

а) четкое обозначение цели сообщения

б) понятность и доступность всего сказанного (оно должно быть понятным и доступным для восприятия разными группами работников)

в) краткость и сжатость излагаемой информации (внимание сотрудников следует привлекать лишь к тем проблемам, которые касаются их непосредственно)

г) полное игнорирование вербальных и невербальных сигналов собеседника

2. К стилям делового общения не относятся:

А) научный

Б) технический

В) книжный

Г) разговорно-обиходный

Д) официально-деловой

Е) словесный

3. Установите соответствие между формами делового общения и их характеристиками.

*Формы делового общения*

*Характеристика форм делового общения*

1. Деловая беседа

А) Встреча официальных лиц с представителями прессы с целью информирования общественности об актуальных вопросах.

2. Служебное совещание

Б) Межличностное речевое общение двоих либо нескольких собеседников с целью разрешения определенных деловых проблем или установления деловых отношений.

3. Пресс-конференция

В) Обмен мнениями между собеседниками для достижения какой-либо цели, выработки соглашения сторон.

4. Деловая переписка

Г) Эффективный способ привлечения сотрудников к процессу принятия решений, инструмент управления причастностью каждого работника к делам его подразделения или организации в целом.  
Д) Письменная форма взаимодействия с партнерами, состоящая из обмена деловыми письмами по почте (в том числе электронной).

4. Вид общения, цель которого лежит за пределами процесса общения и которое подчинено решению определенной задачи исходя из общих интересов и целей коммуникантов, называется ... общением.

5. ... речь – монологическая ораторская речь, которая адресована конкретной аудитории и произносится с целью информирования слушателей и оказания желаемого воздействия на их образ мыслей (убеждения, внушения, воодушевления, призыва к действию и т. д.).

6. Самым рациональным способом общения между людьми в служебной обстановке являются непосредственные устные контакты и телефонные ...

7. К общим ..., которые регулируют протекание делового общения, относят межличностность, целенаправленность, непрерывность и многомерность.

8. Деловые отношения строятся на основе партнерства (равного участия в деле), соперничества (стремления во что бы то ни стало навязать/отстоять свою позицию) или ... (стремления подчинить партнера себе).

9. Характер взаимодействия при деловом общении определяется открытостью или ... позиции.

10. ... стиль речи отличается наличием технических терминов и обилием отглагольных существительных (отключение, применение и пр.). Как и в научном стиле, образные средства тут не используются.

**Ключ к тестовым заданиям:**

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Г	В, Е	1Б, 2Г, 3А, 4Д	деловым	публичная
<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
разговоры	принципам	доминирования	закрытостью	технический

**Раздел 3. Конфликты и способы их предупреждения и разрешения**

**Тема 3.1. Конфликт: его сущность и основные характеристики**

**1.** На ... фазе конфликта возможности разрешения конфликта самые высокие:

- а) начальной фазе
- б) фазе подъема
- в) пике конфликта
- г) фазе спада

**2.** К основным структурным элементам конфликта не относятся:

- а) стороны конфликта
- б) предмет конфликта
- в) мотивы конфликта
- г) факторы конфликта
- д) конфликтогены
- е) объект конфликта

**3.** Укажите правильную последовательность стадий развития конфликта:

- а) предконфликтное состояние
- б) начало открытого конфликтного взаимодействия
- в) осознание конфликтной ситуации хотя бы одним из участников социального взаимодействия
- г) развитие открытого конфликта
- д) разрешение конфликта или углубление конфликтной ситуации
- е) возникновение объективной конфликтной ситуации (зарождение конфликта)

**4.** Столкновение противоположных целей, интересов, взглядов, позиций или мнений двух и более людей – это ...

**5.** Агрессивность бывает неосознанная (в виде предубеждений, предрассудков) и ... (в форме цинизма и открытого деструктивного, девиантного поведения).

**6.** Преднамеренная (интенциональная) ... – это стремление нанести вред с осознанием последствий. Ее отличает получение удовольствия от достижения цели.

**7.** В практике разрешения конфликтов существует три основных способа управления ими: подавление, ... , превращение конфликта в деловой разговор (через переговоры, дискуссию, мозговой штурм).

**8.** ... конфликты – это те, когда оппоненты не выходят за рамки этических норм деловых отношений и разумных аргументов.

**9.** ... конфликты – возникают в двух случаях: когда одна из сторон упорно и жестко настаивает на своей позиции и не желает учитывать интересы другой стороны; когда один из оппонентов прибегает к нравственно осуждаемым методам борьбы, стремится психологически подавить партнера, дискредитируя и унижая его.

**10.** Пассивный саботаж позволяет использовать слабые места в управлении организацией, а ... саботаж – ситуация, в которой неполадки и перебои создаются работниками намеренно.

**Ключ к тестовым заданиям:**

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
А	Г, Е	А, Е, В, Б, Г, Д	конфликт	осознанная
<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
агрессия	отсрочка	конструктивные	деструктивные	активный

**Тема 3.2. Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция**

**1.** Публичное высказывание мнений и обсуждение ключевых тезисов – это:

- а) дебаты
- б) монолог
- в) беседа
- г) декларация

**2.** Правила, которые не следует соблюдать в споре:

- а) будьте аккуратны и вежливы
- б) первым делом сильные аргументы
- в) проявите хитрость
- г) первым делом слабые аргументы
- д) будьте критичны и резки
- е) уводите разговор от опасных тем

**3.** Установите соответствие между неконфликтными формами общения и их характеристикой.

*Неконфликтные формами  
общения*

*Примеры*

1. Спор

А) Столкновение мнений, разногласие, в ходе выяснения которого каждая из сторон отстаивает свою правоту.

2. Дискуссия

Б) Борьба принципиально противоположных мнений.

3. Полемика

В) Разновидность публичного спора; представляет собой эффективный способ убеждения оппонента.

4. Диспут

Г) Ученый спор, публичные прения по какому-либо вопросу, преимущественно научному.

Д) Это разговор двух или более лиц, чьи слова передаются без изменений. Он состоит из последовательных реплик.

**4.** К стратегиям поведения в конфликте относятся: соперничество, приспособление (уступка), ... , сотрудничество.

**5.** Важным фактором, влияющим на результативность завершения конфликта, является участие ... стороны в его урегулировании (медиаторство или медиация).

**6.** ... конфликта – совместная деятельность его участников, направленная на прекращение противодействия и решение проблемы, которая привела к столкновению.

**7.** Основными формами завершения конфликта являются: затухание конфликта, ... конфликта, перерастание в другой конфликт.

**8.** ... – желание оппонентов завершить конфликт частичными уступками. Он характеризуется отказом от части ранее выдвигавшихся требований, готовностью признать претензии другой стороны частично обоснованными, готовностью простить.

**9.** ... – наиболее эффективная стратегия поведения в конфликте. Оно предполагает направленность оппонентов на конструктивное обсуждение проблемы, рассмотрение другой стороны не как противника, а как союзника в поиске решения.

**10.** Медиаторство или ... – посредничество, мирный способ разрешения споров при содействии третьего, непосредственно не участвующего в споре, лица.

**Ключ к тестовым заданиям:**

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
А	Г, Д	1А, 2В, 3Б, 4Г	компромисс	третьей
<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
разрешение	устранение	компромисс	сотрудничество	медиация

**Раздел 4. Этические формы общения**

**Тема 4.1. Общие сведения об этической культуре**

**1.** Моральный принцип, который выражается в желании помочь другим:

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

**2.** К числу моральных принципов не относятся:

- а) эгоизм
- б) гуманизм
- в) индивидуализм
- г) альтруизм
- д) милосердие
- е) коллективизм

**3.** Установите соответствие между нормами делового этикета и их характеристикой.

*Нормы делового этикета*

*Характеристика*

1. Пунктуальность

А) Соблюдение конфиденциальности – одно из главных и неоспоримых по своей важности правил делового мира

2. Умение сохранять секреты

Б) Знание норм делового этикета по формированию внешнего вида позволяет обеспечивать соблюдение норм деловой этики

3. Способность думать и о себе, и о других

В) В деловой сфере не принято проявлять эгоизм, неуважение, нетерпимость

4. Грамотность и профессионализм

Г) Предопределяет умение все делать своевременно, рассчитывать свое время

Д) Умение правильно, грамотно строить свою речь, понятно изъясняться путем других форм коммуникаций

4. ... ценности – это ценности, отрицательно влияющие на климат в коллективе, производительность труда, взаимодействие с родителями, деловыми партнерами.

5. ... ценности представляют собой ценности, ориентирующие работников на такие образцы поведения, которые поддерживают достижение организационных целей.

6. ... (от лат. *ethica*, от греч. *ethos* – обычай, характер) – учение о морали как одной из форм общественного сознания, ее сущности, законах ее исторического развития и роли в общественной жизни, а также система норм нравственного поведения человека или группы.

7. ... (от фр. *morale*, от лат. *moralis* – нравственный) – это система этических ценностей, которые признаются человеком.

8. Моральные нормы могут выражаться как в негативной, запрещающей форме (например, Моисеевы законы – Десять заповедей, сформулированных в Библии), так и в ... (будь честен, помогай ближнему, уважай старших, береги честь смолоду и т.д.).

9. Этику ... общения можно определить, как совокупность нравственных норм, правил и представлений, регулирующих поведение и отношения людей в процессе их производственной деятельности.

10. ... (от фр. *reputation*, от лат. *reputatio* – обдумывание, размышление) – создавшееся общее мнение о достоинствах или недостатках кого-либо, чего-либо, общественная оценка.

**Ключ к тестовым заданиям:**

1	2	3	4	5
А	А, В	1Г, 2А, 3В, 4Д	негативные	позитивные
6	7	8	9	10
этика	мораль	позитивной	делового	репутация

**Критерии оценивания:**

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он правильно ответил на 90-100% от общего числа вопросов тестовых заданий (9-10 правильных ответов).

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он правильно ответил на 70-89% от общего числа вопросов тестовых заданий (7-8 правильных ответов).

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он правильно ответил на 50-69% от общего числа вопросов тестовых заданий (5-6 правильных ответов).

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он правильно ответил менее чем на 50% от общего числа вопросов тестовых заданий (менее 5 ответов).

**Критерии оценивания:**

Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он правильно ответил на 50-100% от общего числа вопросов тестовых заданий (35-42 правильных ответов).

Оценка «не зачтено» выставляется студенту, если он правильно ответил менее чем на 50% от общего числа вопросов тестовых заданий (менее 21 ответа).

**3. Оценочные средства для промежуточной аттестации и критерии оценки  
Оценочные средства для проверки уровня сформированности компетенций**

Номер задания	Содержание вопроса	Правильный ответ	Компетенция
1.	«Золотое правило нравственности» гласит (один вариант ответа): 1) «человек должен говорить не словами, а делами» 2) «возлюби ближнего своего как себя самого» 3) «действия людей - лучшие переводчики их мыслей» 4) «поступай по отношению к другим так, как хочешь, чтобы они поступали по отношению к тебе»	4	ОК 01
2.	Доброжелательное отношение к людям, заинтересованное и искреннее сопереживание их горестей и радостей называется _____ чувств (вставить правильный ответ)	культурой	ОК 01
3.	Исторически сложившаяся и распространенная форма действий в обществе, повторяющихся в определенных обстоятельствах, называется _____ (вставить правильный ответ)	обычаем	ОК 01
4.	Мораль как эффективный регулятор человеческого поведения характеризуется (несколько вариантов ответа): 1) наличием оценочной функции 2) жесткой регламентацией меры наказания 3) конкретными предписаниями 4) защитой жизненно важных потребностей индивида от посягательств других лиц 5) наличием специальных государственных учреждений 6) внутренним выбором человека	1,6	ОК 01
5.	Принцип гуманизма заключается в (один вариант ответа): 1) нигилизме и равнодушии 2) доверительном, доброжелательном отношении к другим людям 3) признании ценности, неповторимости человеческой личности, ее достоинства, чести и свободы 4) удовлетворении собственных потребностей и интересов	3	ОК 02
6.	Самыми эффективными современными регуляторами человеческого поведения	право	ОК 02

	являются мораль и _____ (вставить правильный ответ).		
7.	Совокупность этических, экономических, религиозных факторов, обладающих единой исторической природой и образующих определенный тип, охватывающий большое количество людей, называется _____ (вставить правильный ответ)	цивилизацией	ОК 02
8.	Согласно Аристотелю, этика - это наука о (один вариант ответа) 1) прекрасном 3) душевном благе человека 2) поведении человека в обществе 4) способностях человека к мышлению	3	ОК 02
9.	Установить соответствие между теориями происхождения морали и их сущностью: 1. идеалистические 2. гуманистические 3. социально-исторические 4. натуралистические А). И. Кант: «априорная сущность морали»; Б) Л.Фейербах: «мораль возникает в процессе эволюции человека»; В) Н.Г. Чернышевский: «мораль возникает в процессе становления общественных отношений»; Г) Эпикур: « мораль является биологической природой человека»	1.а:2.б:3.в: 4.г.	ОК 03
10.	Биоэтика, этика бизнеса, этика науки являются видами _____ этики (вставить правильный ответ)	прикладной	ОК 03
11.	Установить соответствие между этическим направлением и его содержанием: 1. гедонизм 2. эвдемонизм 3. аскетизм 4. утилитаризм А) этическая концепция, основывающаяся на ценности наслаждения; Б) этическая концепция, связывающая нравственную жизнь человека с самоограничением чувственных удовольствий; В) этическое учение, в соответствии с которым высшей ценностью признается индивидуальная польза, выступающая мерой добродетельности человека; Г) этическое учение,	1.а:2.г:3.б: 4.в.	ОК 03

12.	Фундаментальное этическое понятие, которое рассматривается во всех этических системах русской этики, - это (один вариант ответа): 1) Достоинство 2) Долг 3) Добро 4) Совесть	3	ОК 03
13.	Конечной целью нравственного воспитания и самовоспитания человека является достижение (один вариант ответа): 1) общечеловеческих моральных принципов 2) установленных в обществе норм морали 3) высших ценностей 4) идеала	4	ОК 04
14.	Русские философы смысл жизни человека видят в (один вариант ответа): 1) познании самого себя 2) революционной борьбе за свободу 3) служении добру 4) материальном благополучии	3	ОК 04
15.	Нормативное правило, согласно которому возмездие должно строго соответствовать нанесенному ущербу, называется _____ (вставить правильный ответ) .	талионом	ОК 04
16.	Оценка поступков человека на уровне морального сознания производится общественным _____ мнением и _____ (вставить правильный ответ)	совестью	ОК 04
17.	Термин «этика» ввел (один вариант ответа): 1) Платон 2) Аристотель 3) Сократ 4) Эпикур	1	ОК 05
18.	Эстетика как гуманитарная наука предполагает особый способ постижения своего предмета через (один вариант ответа) 1) рационализацию художественного мира 2) переживание 3) описание мира при помощи символов	3	ОК 05
19.	Категории не являются эстетическими (два варианта ответа) 1) красота 2) симпатия 3) вкус 4) возвышенное 5) трагическое 6) симметрия	2,6	ОК 05
20.	Калокагатия – это (один вариант ответа) 1) гармония внешнего и внутреннего 2) подражание	3	ОК 05

	3) представление 4) внешняя красота и гармония		
21.	Тенденция к сохранению однажды созданного человеку составляет суть эффекта: 1) ореола 2) последовательности 3) инерционности 4) стереотипизации	3	ОК 06
22.	Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности – это ... 1) самоактуализация 2) стереотипизация 3) идентификация 4) обобщение	2	ОК 06
23.	Определите название специальной области, занимающейся изучением норм пространственной и временной организации общения: 1) такесика 2) проксемика 3) кинесика 4) просодика	2	ОК 07
24.	Согласно постулату «Научитесь «не заражаться» негативными эмоциями других людей» самым опасным человеком является: 1) жулик 2) жалобщик 3) хвостун 4) лжец	4	ОК 07
25.	Особенность невербального общения: 1) его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания 2) отсутствие возможности подделать эти импульсы 3) все ответы верны 4) его проявлениям доверяют больше, чем вербальному каналу общения	3	ОК 09
26.	Навык, работа над которым поможет не стать жертвой фейковых новостей и ложной информации, размещаемой в интернете: 1. Критическое мышление 2. Гипотетическое мышление 3. Объективное суждение 4. Креативное мышление	1	ОК 09
27.	Правило цифрового этикета можно назвать главным? 1. Писать резюме встречи.	4	ОК 09

	2. Не отправлять голосовые сообщения. 3. Называть собеседника по имени. 4. Все, что вы отправляете другому живому человеку, должно иметь ясную цель и быть максимально легко употребимым.		
--	---	--	--

**Критерии оценивания:**

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он правильно ответил на 90-100% от общего числа вопросов тестовых заданий.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он правильно ответил на 70-89% от общего числа вопросов тестовых заданий.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он правильно ответил на 50- 69% от общего числа вопросов тестовых заданий.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он правильно ответил менее чем на 50% от общего числа вопросов тестовых заданий.