

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко»

Факультет «Физическая культура и спорт»

Кафедра педагогики и психологии спорта

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой


(подпись, расшифровка подписи)

“ 07 ” сентября 2021 г

Фонд оценочных средств

«Культура речи и методика делового общения»

Направление подготовки:
6.44.04.01 «Педагогическое образование»

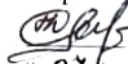
Профиль подготовки
«Теория физической культуры и технология физического воспитания»

Квалификация (степень)
Магистр

Форма обучения:
Очная, очно-заочная

Год набора 2020

Разработал: к.п.н., доцент

 Михайлова Н.Я.
“ 07 ” сентября 2021 г.

Тирасполь, 2021

Паспорт фонда оценочных средств по учебной дисциплине

1. В результате изучения дисциплины "Культура речи и методика делового общения" у обучающихся должны быть сформированы следующие компетенции:

Категория (группа) универсальных компетенций	Код и наименование универсальной компетенции	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции
Универсальные компетенции выпускников и индикаторы их достижения		
Коммуникация	УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	ИД УК-4.1 Использует различные виды коммуникативных технологий для осуществления академического и профессионального взаимодействия ИД УК-4.2 Осуществляет устную коммуникацию, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), по академическим и профессиональным аспектам взаимодействия ИД УК-4.3 Осуществляет подготовку письменных научных материалов и деловую переписку, в том числе на иностранном(ых) языке(ах)
Общепрофессиональные компетенции выпускников и индикаторы их достижения		
Взаимодействие с участниками образовательных отношений	ОПК-7. Способен планировать и организовывать взаимодействия участников образовательных отношений	ИД-1ОПК-7. Демонстрирует владение педагогическими и управленческими технологиями построения взаимодействия с субъектами образовательного процесса ИД-2ОПК-7. Планирует и реализует способы организации взаимодействия участников образовательных отношений

2. Программа оценивания контролируемой компетенции

Текущая аттестация	Контролируемые модули, разделы (темы) дисциплины и их наименование *	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства**
Промежуточная аттестация		Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства**
Зачет		УК-4, ОПК-7	Комплект тестовых заданий

Комплект тестовых заданий
по дисциплине «Культура речи и методика делового общения»

Культура делового общения

Выберите номер правильного варианта ответа

Как называется сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека?

1. Имидж
2. Общение
3. Этикет
4. Переговоры

Правильный ответ – вариант _____

Выберите номер правильного варианта ответа

Психологическая структура общения состоит...

1. Коммуникативная сторона общения
2. Интерактивная сторона общения
3. Перцептивная сторона общения
4. Все перечисленное

Правильный ответ – вариант _____

3. Дополните.

Перцепция – это...

Правильный ответ _____

4. Выберите номер правильного варианта ответа

Какая сторона общения проявляется через действия личности, сознательно ориентированные на смысловое их восприятие другими людьми.

1. Коммуникативная
2. Перцептивная
3. Интерактивная

Правильный ответ вариант _____

5. Дополните

Что является главным средством общения?

Правильный ответ _____

6. Выберите номер правильного варианта ответа

Как называется любой материальный объект (предмет, явление, событие), который выступает в качестве указания и обозначения и используется для приобретения, хранения, переработки и передачи информации.

1. Жест
2. Мимика
3. Знак
4. Язык

Правильный ответ – вариант _____

7. Выберите номер правильного варианта ответа

Название знака специально производимые для передачи информации.

1. Интенциональный
2. Неинтенциональный
3. Экспрессивный
4. Манипулятивный

Правильный ответ – вариант _____

8. Выберите номер правильного варианта ответа

Название процесса взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом, предполагающим достижение определенного результата, решение конкретной проблемы или реализацию определенной цели.

1. Публичное выступление
2. Переговоры
3. Деловое общение
4. Совещание
5. Дискуссия

Правильный ответ – вариант _____

9. Дополните

Вид общения средством передачи информации являются позы, жесты, мимика, интонации, взгляды, территориальное расположение и пр.

Правильный ответ _____

10. Установите соответствие

1. Ритуальный стиль

А. Направлен на совместное изменение представлений обоих партнеров, предполагает удовлетворение такой человеческой потребности

2. Манипулятивный стиль

Б. Главной задачей партнеров является поддержание связи с социумом, подкрепление представления о себе как о члене общества

3. Гуманистический стиль

В. К партнеру относятся как к средству достижения внешних по отношению к нему целей.

Правильный ответ _____

11. Выберите номер правильного варианта ответа

Основными формами общения являются:

1. деловая беседа;
2. деловые переговоры;
3. спор, дискуссия, полемика;
4. деловое совещание;
5. публичное выступление;
6. телефонные разговоры;
7. деловая переписка.
8. все перечисленное

Правильный ответ – вариант _____

12. Выберите номер правильного варианта ответа

Как называется обобщенное название различных по содержанию документов, выделяемых в связи с особым способом передачи текста.

1. Деловая беседа
2. Деловая переписка
3. Публичное выступление
4. Телефонные разговоры

Правильный ответ – вариант _____

13. Выберите номер правильного варианта ответа

Назовите форму делового общения, которая является наиболее благоприятной, зачастую единственной возможностью убедить собеседника в обоснованности вашей позиции с тем, чтобы он согласился и поддержал ее.

1. Переписка
2. Беседа
3. Публичное выступление
4. все перечисленное

Правильный ответ – вариант _____

14. Установите последовательность этапа беседы

Этапы деловой беседы

- А. создать благоприятную атмосферу для беседы;
- Б. пробудить интерес собеседника;
- В. привлечь внимание к теме разговора;
- Г. установить контакт с собеседником.

Правильный ответ _____

15. Выберите номер правильного варианта ответа

Как называются вопросы, на которые ожидается ответ "да" или "нет"?

1. Открытые
2. Закрытые
3. Риторические
4. Переломные
5. Все перечисленные

Правильный ответ – вариант _____

16. Дополните

Психологический прием влияния на партнера, который заключается в словах, содержащий небольшое преувеличение достоинств, которые желает видеть в себе собеседник. В этом смысле мы и рассмотрим комплимент как один из приемов формирования аттракции в деловых отношениях.

Правильный ответ _____

Психологические аспекты переговорного процесса

Выберите номер правильного варианта ответа

1. Название взаимозависимого процесса выработки определенных наборов обещаний, удовлетворяющих основные интересы договаривающихся сторон.

1. Общение
2. Переговоры
3. Выступление
4. Беседа

Правильный ответ – вариант _____

Выберите номер правильного ответа

2. Такие переговоры, как правило, сложны и длительны, поскольку участники мало знают друг друга. Они проявляют осторожность и осмотрительность, стараются получить информацию от третьих источников.

1. переговоры, направленные на продолжение существующих, достигнутых ранее соглашений
2. переговоры с целью нормализации отношений
3. переговоры с целью перераспределения прав и обязанностей
4. переговоры с целью перераспределения прав и обязанностей
5. переговоры с новым партнером

Правильный ответ – вариант _____

3. Дополните.

Напишите название функции переговоров.

«В этом случае переговоры проводятся с целью обмена мнениями по какому-либо вопросу или по вопросу получения новых сведений. Такого рода переговоры могут играть роль деловой или политической разведки и рассматриваться сторонами как предварительные. Их результаты служат для выработки позиций и предложений к последующим переговорам».

Правильный ответ _____

4. Выберите номер правильного варианта ответа

Название функции переговоров. «Переговоры могут быть нужны не столько для того, чтобы договориться с другой стороной, сколько для того, чтобы заинтересовать третью, для пропаганды своих взглядов, убеждений, идей, рекламы товаров и услуг»

1.Контрольная

2.Рекламная

3.Информационная

4.Отвлекающая

Правильный ответ-вариант _____

6. Дополните

Автор рекомендация по развитию эффективного слушания:

развивайте свои способности, дайте собеседнику время высказаться, проявите полное внимание к собеседнику, избегайте поспешных выводов.

Правильный ответ _____

Психологические особенности публичного выступления

Выберите номер правильного варианта ответа

Публичная речь — это ...

1. является средством достижения деловых целей, а не самоцелью.

2.сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

3.взаимозависимый процесс выработки определенных наборов обещаний, удовлетворяющих основные интересы договаривающихся сторон.

Правильный ответ - вариант _____

2. Выберите номер правильного варианта ответа

Автор высказывания: "Чтоб дойти 'до сердца слушателей, нужно

выйти из футляра своих представлений и взглянуть на тему ее (аудитории) глазами ". Он описывает такой случай: "Как-то я спросил своего бывшего начальника, для чего он подготовил речь, которую собирается произнести. Тот сказал: "А я просто хочу освежить им мозги". Прекрасно. Замечательно. Восхитительно. Только мало кто сидит и ждет, когда ему освежат мозги. Люди рассчитывают, что вы сообщите им какую - то мысль, которая может оказаться им полезной....."

1. Р. Хофф

2. И. Атватер

3. Д. Карнеги

Правильный ответ – вариант _____

3. Выберите номер правильного варианта ответа

Какой контакт необходимо установить оратору, чтобы слушатели воспринимали сказанное?

1. Личностный

2. Эмоциональный

3. Познавательный

4. Приветственный

Правильный ответ – вариант _____

4. Выберите номер правильного варианта ответа

Классический прием, с помощью которого можно снять эмоциональную напряженность.

1. Юмор

2. Провокация

3. Драматизация речи

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту при 60% и более правильных ответов;

- оценка «не зачтено» - менее 60% правильных ответов.