

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Игнатенко Виталий Иванович

Должность: Проректор по образовательной деятельности и молодежной политике

Дата подписания: 28.06.2024 08:05:47

Уникальный программный ключ:

a49ae343af5448445d7e3e1e499659da8109ba78

**Министерство науки и высшего образования РФ**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное**  
**учреждение высшего образования**

**«Заполярный государственный университет им. Н. М. Федоровского»**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
**по дисциплине**  
**«Социальное взаимодействие»**

**Уровень образования:** бакалавриат

Кафедра «Философии, истории и иностранных языков»

Разработчик ФОС:

\_\_\_\_\_  
Доцент, к.п.н., доцент

\_\_\_\_\_  
(подпись)

\_\_\_\_\_  
Демченко И.В.

Оценочные материалы по дисциплине рассмотрены и одобрены на заседании кафедры,  
протокол № 9 от « 19 » 05 2022 г.

И.о. заведующий кафедрой Самойлова Л.П.

Фонд оценочных средств по дисциплине (указывается название) для текущей/промежуточной аттестации разработан в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по специальности / направлению подготовки \_\_\_\_\_ (указывается шифр-наименование специальности) на основе Рабочей программы дисциплины (указывается название дисциплины), утвержденной решением ученого совета от «\_\_»\_\_ 20\_\_ г., Положения о формировании Фонда оценочных средств по дисциплине (ФОС), Положения о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся ЗГУ, Положения о государственной итоговой аттестации (ГИА) выпускников по образовательным программам высшего образования в ЗГУ им. Н.М. Федоровского.

### 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами образовательной программы

Таблица 1 – Компетенции и индикаторы их достижения

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения и планируемые результаты обучения по дисциплине (Знать (З); Уметь (У); Владеть (В))
Универсальные	
УК-3.2. Учитывает опыт, идеи и особенности поведения членов команды для достижения поставленной цели	<p>Знать: мотивационные компоненты структуры личности; функции, средства, виды и формы общения; социально-психологические условия эффективной коммуникации; динамические процессы в группе и их влияние на формирование коллектива как команды единомышленников.</p> <p>Уметь: определять потребности и мотивы поведения людей в социальной и профессиональной среде; правильно организовывать совместную деятельность.</p> <p>Владеть: приемами продуктивной групповой деятельности; способами разрешения конфликтных ситуаций; навыками регуляции деятельности людей, отношений в системе межличностного взаимодействия.</p>

Таблица 2. Паспорт фонда оценочных средств

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Формируемая компетенция	Наименование оценочного средства	Форма оценивания
1. Личность в системе социального взаимодействия	УК-3.2	устный опрос	устно
2. Социальное взаимодействие в системе межличностных отношений	УК-3.2	устный опрос	устно
3. Теории социального взаимодействия	УК-3.2	тест	письменно
4. Общая характеристика общения	УК-3.2	устный опрос	устно
5. Общение как коммуникация	УК-3.2	устный опрос	устно

6.Общение как интеракция	УК-3.2	тест	письменно
7. Социальная перцепция	УК-3.2	тест	письменно
8.Конфликтное взаимодействие	УК-3.2	деловая игра	устно
9. Взаимодействие в группе	УК-3.2	устный опрос	устно

## 2. Перечень контрольно-оценочных средств (КОС)

Для определения качества освоения обучающимися учебного материала по дисциплине используются следующие контрольно-оценочные средства текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся:

Таблица 3. Перечень контрольно-оценочных средств

	Наименование оценочного средства	Сроки выполнения	Шкала оценивания*	Критерии оценивания**
<i>Текущий контроль качества ***</i>				
	Деловая игра	3 семестр	достигнут /не достигнут пороговый уровень освоения компетенции	представлены ниже
	Устный опрос	3 семестр	достигнут /не достигнут	степень правильности ответов
	Тестовые задания	3 семестр	достигнут /не достигнут	Зачтено / не зачтено
<i>Промежуточная аттестация</i>				
	Тестовые задания к зачету в форме тестирования		Достигнут/ не достигнут пороговый уровень освоения компетенции	Зачтено/ не зачтено

**3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие процесс формирования компетенций в ходе освоения образовательной программы**

Задания для текущего контроля успеваемости.

### Тема 1. Личность в системе социального взаимодействия

#### Вопросы:

1. Понятие личности. Соотношение понятий «человек», «индивид», «личность» и «индивидуальность».
2. Структура личности.
3. Направленность и ее элементы.
4. Признаки и черты личности. Личностный потенциал.

### Тема 2. Социальное взаимодействие в системе межличностных отношений

#### Вопросы:

1. Социальные отношения и роли личности.
2. Межличностные отношения, их сущность, специфика, формы.
3. Социальное взаимодействие: сущность, структура, виды, стороны.

### Тема 4. Общая характеристика общения

#### Вопросы:

1. Структура и средства общения.
2. Потребности, реализуемые в общении.
3. Этапы общения.
4. Формы и виды общения.
5. Функции и стороны общения.

### **Тема 5. Общение как коммуникация**

#### **Вопросы:**

1. Модель коммуникативного процесса.
2. Виды барьеров, препятствующих эффективному взаимодействию.
3. Психологические условия эффективной коммуникации.

### **Тема 9. Взаимодействие в группе**

1. Социальная группа: понятие, классификации, групповые феномены.
2. Команда, этапы её развития, роли в команде.
3. Лидер группы. Типы лидеров.

#### **Критерии оценки опроса:**

оценки «отлично» заслуживает студент, обнаруживший всестороннее систематическое и глубокое знание учебного материала, умение формулировать и аргументировано отстаивать собственную позицию; владение навыками самостоятельного анализа учебного материала и публичной речи, понятийным аппаратом, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой, освоивший понятия темы.

оценка «хорошо» может быть выставлена студенту, обнаружившему полное знание учебного материала, допуская незначительные неточности и ошибки (не более 1-2); умение формулировать и аргументировано отстаивать собственную позицию; владение навыками самостоятельного анализа учебного материала и публичной речи, понятийным аппаратом, усвоившему основную литературу, рекомендованную в программе.

оценки «удовлетворительно» заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учёбы, с трудом умеет формулировать и аргументировано отстаивать собственную позицию; слабо владеет навыками самостоятельного анализа учебного материала и публичной речи, понятийным аппаратом, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой.

оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, обнаружившему значительные пробелы в знаниях тематического материала, допустившему принципиальные ошибки при ответах на вопросы, не умеющему формулировать и аргументировано отстаивать собственную позицию; не владеющему навыками самостоятельного анализа учебного материала и публичной речи, понятийным аппаратом, плохо знакомому с основной литературой, рекомендованной программой.

### **Тема 3. Теории социального взаимодействия**

#### **Тест**

**1. Определите, о какой теории идёт речь: «На межличностное взаимодействие оказывают сильное влияние представления, усвоенные в раннем детстве, а также конфликты, пережитые в этот период жизни».**

- a) символический интеракционизм
- b) психоаналитическая теория
- c) теория обмена
- d) управление впечатлениями

**2. Определите, о какой теории идёт речь: «Люди взаимодействуют друг с другом на основе опыта, взвешивая возможные вознаграждения и затраты».**

- a) символический интеракционизм
- b) психоаналитическая теория

- c) теория обмена
- d) управление впечатлениями

**3. Определите, о какой теории идёт речь: «Поведение людей по отношению друг к другу определяется значениями, которые они им придают».**

- a) символический интеракционизм
- b) психоаналитическая теория
- c) теория обмена
- d) управление впечатлениями

**4. Определите, о какой теории идёт речь: «Ситуации социального взаимодействия подобны драматическим спектаклям, в которых актёры стремятся создавать и поддерживать благоприятные впечатления».**

- a) символический интеракционизм
- b) психоаналитическая теория
- c) теория обмена
- d) управление впечатлениями

**5. Согласно психоаналитической теории З. Фрейда, люди, которые подчиняются лидерам группы, в детстве ...**

- a) не имели родителей
- b) имели неблагополучную семью
- c) конфликтовали с родителями
- d) были послушными детьми

## **Тема 6. Общение как интеракция**

### **Тест**

**1. Определите трансакцию Петрова. Иванов. Что стало с молодёжью?! Она совсем распустилась! Петров. Да, в их годы мы были поскромнее.**

- A) Взрослый
- B) Критический родитель
- C) Бунтующий ребёнок
- D) Заботливый родитель

**2. Эмоциональное отождествление себя с другим человеком, выражающееся в сопереживании и сочувствии собеседнику называется**

- A) Идентификацией
- B) Рефлексией
- C) Эмпатией
- D) Каузальной атрибуцией

**3. Выберите правильное утверждение.**

- A) Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее
- B) Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами
- C) Начинайте любое взаимодействие с приветствия
- D) В разговоре как можно реже нужно упоминать имя собеседника

**4. Определите трансакцию преподавателя. Преподаватель. Каким это образом у вас здесь получилось трёхзначное число? Студент. Ах да, я забыл извлечь квадратный корень.**

- A) взрослый
- B) критический родитель
- C) заботливый родитель
- D) спонтанный ребёнок

**5. Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту новизны.**

- A) При противоречивой информации о другом человеке придаётся больший вес более новой информации, если воспринимается старый знакомый
- B) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки
- C) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего

- D) При противоречивой информации о другом человеке придаётся больший вес данным, полученным вначале, если воспринимается незнакомый человек

## Тема 7. Социальная перцепция

### Тест

**1. Эмоциональное отождествление себя с другим человеком, выражающееся в сопереживании и сочувствии собеседнику называется**

- a) Идентификацией
- b) Рефлексией
- c) Эмпатией
- d) Каузальной атрибуцией

**2. Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту ореола.**

- A) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего
- B) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки
- C) Выработка устойчивых образов и представлений о людях на основе их этнической или групповой принадлежности (профессия)
- D) Качества внешности переносятся на оценку внутренних качеств человека

**3. Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту проекции.**

- A) Качества внешности переносятся на оценку внутренних качеств человека
- B) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки
- C) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего
- D) Выработка устойчивых образов и представлений о людях на основе их этнической или групповой принадлежности (профессия)

**4. Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту стереотипизации.**

- a) Качества внешности переносятся на оценку внутренних качеств человека
- b) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего
- c) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки
- d) Выработка устойчивых образов и представлений о людях на основе их этнической или групповой принадлежности (профессия)

**5. Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту первичности.**

- a) Качества внешности переносятся на оценку внутренних качеств человека
- b) При противоречивой информации о другом человеке придаётся больший вес данным, полученным вначале, если воспринимается незнакомый человек
- c) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки
- d) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего

### **Критерии оценки результатов теста:**

Пороговый уровень для зачета – 65 % от максимально возможной суммы правильных ответов.

## Тема 8. Конфликтное взаимодействие

### Деловая игра. «Полёт на луну».

Цель: оценивание процесса принятия решения группой.

Этапы игры:

1 этап. Индивидуальный. Каждый участник игры принимает самостоятельное решение предложенной проблемы. Длительность этапа: 10-15 мин.;

2 этап. Групповой. Участники объединяются в группы по 4-6 человек и принимают групповое решение проблемы. Длительность этапа: 45 мин.;

3 этап. Заключительный. Группы представляют своё решение на обсуждение и сравнивают их с мнением экспертов, вычисляя цену ошибки.

Регламент игры: 2 часа.

*Описание ситуации*

Мы прилетели на Луну на космолёте. Исследуя Луну, мы оказались в 300 км от космолёта. Нужно возвращаться обратно, при этом 150 км нужно идти в тени, а другие 150 км – со стороны Луны, освещенной Солнцем.

Все – в скафандрах с автономным обеспечением. Ситуация аварийная: нужно за 3 суток добраться до космолёта, иначе группа погибнет.

С собой имеется груз. Для ускорения движения необходимо выбрасывать отдельные предметы груза. При этом нужно учитывать важность и предпочтительность предметов.

Задача – из 14 предметов, обозначенных в списке, надо последовательно выбрасывать менее нужные или уже используемые вами, и обозначать выбрасываемые предметы порядковыми номерами с 14 по 1, т.е. брошенный первым предмет обозначается № 14, а последний № 1.

Предметы:

1. Сгущенное молоко;
2. Обогреватель;
3. Сигнальная ракета;
4. Консервы;
5. Кислород;
6. 100 м нейлонового каната;
7. Спасательный пояс;
8. Купол парашюта;
9. Спички;
10. Компас;
11. Радиомаяк с приемником;
12. Карта звездного неба;
13. Медицинская сумка
14. Вода.

### Критерии оценки деловой игры:

1. Подсчёт ошибок. Происходит путём сравнения решения группы и решения экспертов. Каждая ошибка – разница между принятым групповым решением (№ предмета) и решением экспертов. Например, мнение экспертов – сигнальная ракета на 10-м месте, а мнение игроков - № 7. Значит,  $10 - 7 = 3$  единицы – это количество баллов, полученных группой (знак не учитывается).

2. Время решения задачи – если группа быстро принимает решение, то получает дополнительных 6 баллов.

Побеждает та группа, которая набрала меньшее число баллов. Группа, набравшая 36 и более баллов, погибла, менее 36 – выжила, т. е. вышла к космолету.

Мнение экспертов:

№ 14 – спички (не горят – на Луне нет кислорода);

№ 13 – компас – нет магнитного поля;

- № 12 – обогреватель – есть в скафандре;
- № 11 – сгущенное молоко – тяжело нести, уже есть консервы;
- № 10 – сигнальная ракета – в ней нет необходимости, т. к. вся группа в сборе;
- № 9 – спасательный пояс – есть канат;
- № 8 – купол парашюта – использовать можно как носилки;
- № 7 – 100 м нейлонового каната – вышли на солнце и канат больше не нужен;
- № 6 – радиомаяк с приемником - связались с космолетом, получили пеленг звездного неба, далее можно идти по звездной карте;
- № 5 – консервы – осталось идти менее суток;
- № 4 – карта звездного неба – уже виден космолет;
- № 3 – медицинская сумка – до ракеты близко;
- № 2 – вода – без воды можно обойтись несколько суток;
- № 1 – кислород – нужен до самой ракеты.

**Промежуточная аттестация**  
**Тестовые задания к зачёту в форме тестирования**

1. **Биологическими факторами обусловлены:**
  - A) Лидерские качества
  - B) Нравственные ценности
  - C) Задатки
  - D) Привычки
2. **Конъюнктивные чувства – это чувства ...**
  - A) Разъединяющие
  - B) Сближающие
  - C) Противоречивые
  - D) Безразличные
3. **О какой теории идёт речь: «Люди взаимодействуют друг с другом на основе опыта, взвешивая возможные вознаграждения и затраты?»**
  - A) Психоаналитическая теория
  - B) Символический интеракционизм
  - C) Теория социальной драматургии
  - D) Теория обмена
4. **Человека, передающего информацию, называют ...**
  - A) Коммуникатор
  - B) Приёмник
  - C) Реципиент
  - D) Передатчик
5. **Сторона общения, заключающаяся в понимании партнёра, называется ...**
  - A) Рефлексивная
  - B) Перцептивная
  - C) Коммуникативная
  - D) Интерактивная
6. **Потребность общения в признании своей неповторимости – это потребность в ...**
  - A) Престиже
  - B) Заботе
  - C) Быть индивидуальностью
  - D) Безопасности
7. **Определите трансакцию преподавателя. *Преподаватель.* Каким это образом у вас здесь получилось трёхзначное число? *Студент.* Ах да, я забыл извлечь квадратный корень.**
  - A) взрослый
  - B) критический родитель
  - C) заботливый родитель
  - D) спонтанный ребёнок
8. **Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту ореола.**
  - A) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего
  - B) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки
  - C) Выработка устойчивых образов и представлений о людях на основе их этнической или групповой принадлежности (профессия)
  - D) Качества внешности переносятся на оценку внутренних качеств человека

9. Из характеристик стилей конфликтного поведения выберите ту, которая соответствует приспособлению.
- A) Отказ от своей позиции, готовность поступиться собственными интересами
  - B) Стороны пытаются урегулировать разногласия, идя на взаимные уступки
  - C) Уход от решения, откладывание проблемы на потом
  - D) Стремление подчинить другую сторону, доказать собственную правоту
10. Выберите правильное утверждение.
- A) Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее
  - B) Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами
  - C) Слушай, что говорят люди, но понимай, что они чувствуют
  - D) В разговоре как можно реже нужно упоминать имя собеседника
11. Определите, что из перечисленного характеризует человека как индивида:
- A) Честность
  - B) Рост
  - C) Страстность
  - D) Отзывчивость
12. Если конъюнктивное чувство – любовь, то дизъюнктивное чувство:
- A) Ненависть
  - B) Дружба
  - C) Уважение
  - D) Симпатия
13. О какой теории идёт речь: «На межличностное взаимодействие оказывают сильное влияние представления, усвоенные в раннем детстве, а также конфликты, пережитые в этот период жизни?»
- A) Теория обмена
  - B) Символический интеракционизм
  - C) Психоаналитическая теория
  - D) Теория социальной драматургии
14. Коммуникатор – это человек,
- A) принимающий информацию
  - B) присутствующий при споре
  - C) владеющий коммуникативной компетентностью
  - D) передающий сообщение
15. Сторона общения, заключающаяся в обмене информацией, называется ...
- A) Коммуникативная
  - B) Интерактивная
  - C) Перцептивная
  - D) Рефлексивная
16. Общение ради снятия тревоги, страха, внутреннего напряжения – это потребность в ...
- A) Заботе
  - B) Престиже
  - C) Безопасности
  - D) Доминировании
17. В трансактном анализе общения предполагается, что человек может занимать позицию ...
- A) козла отпущения
  - B) золушки
  - C) принцессы
  - D) ребенка

- 18. Из предложенных характеристик выберите ту, которая соответствует эффекту проекции.**
- A) Качества внешности переносятся на оценку внутренних качеств человека
  - B) Свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки
  - C) Тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего
  - D) Выработка устойчивых образов и представлений о людях на основе их этнической или групповой принадлежности (профессия)
- 19. Наиболее продуктивной стратегией поведения в конфликте является ...**
- A) Соперничество
  - B) Компромисс
  - C) Сотрудничество
  - D) Избегание
- 20. Выберите правильное утверждение.**
- A) Для того, чтобы люди захотели с вами общаться, вы сами должны этого хотеть, и собеседники должны это видеть
  - B) Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее
  - C) Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами
  - D) В разговоре как можно реже нужно упоминать имя собеседника

	Наименование оценочного средства	Сроки выполнения	Шкала оценивания	Критерии оценивания
<b>Промежуточная аттестация в форме Зачет» (для очной и заочной формы обучения)</b>				
	Тестовые задания	Академический час	Зачтено / не зачтено	Представлены ниже
	ИТОГО:	-		-
<p><b>Критерии оценки результатов обучения по дисциплине:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если он дал не менее 65% правильных ответов;</li> <li>- оценка «не зачтено» выставляется обучающемуся, если он дал менее 65% правильных ответов.</li> </ul>				

	Вариант 1				Вариант 2				Вариант 3			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	x				x					x		
2				x				x				
3	x						x					x
4		x						x			x	
5				x			x		x			
6			x		x					x		
7	x					x				x		
8				x		x						x
9		x					x			x		
10			x		x							x
11			x			x				x		
12	x						x				x	
13			x			x			x			
14				x	x							x
15			x				x			x		
16		x					x					x
17				x	x						x	
18				x		x			x			
19		x						x		x		
20			x				x					x
21				x				x				x
22	x						x		x			
23		x			x						x	
24			x			x			x			
25			x			x						x