Федеральное государственное образовательное бюджетное

учреждение высшего образования

**«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»**

**Уфимский филиал Финуниверситета**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**по дисциплине**

**«ЭФФЕКТИВНЫЕ ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ»**

для проведения процедуры контроля остаточных знаний и диагностических работ по направлению подготовки 40.03.01 ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

**Уфа 2024**

|  |  |
| --- | --- |
| Р А С С М О Т Р Е Н  На заседании кафедры  «Философия, история и право» | Разработан на основе  **40.03.01 Юриспруденция: ОС ВО ФУ**  Приказ ФУ от 03.06.2021 № 1313/о |
| Протокол №1  от «27» августа 2024 г.  C:\Users\1\Desktop\ФОС 2023\ФОС на сайт (20 вопросов)\подпись.jpgЗав. кафедрой  С.В.Емельянов |  |

**1. Кодификатор фонда оценочных средств**

Наименование учебной дисциплины: «Эффективные деловые коммуникации»

Планируемые результаты освоения учебной дисциплины:

**ПКП-3:** Способность формировать юридические документы, необходимые для реализации экономической деятельности и защиты прав и законных интересов ее субъектов, а также вести претензионно-исковую работу в организации

**ПКП-4:** Способность вести консультационную работу, давать квалифицированные юридические заключения, проводить примирительные процедуры среди участников спорных правоотношений, представлять интересы граждан и организаций в судах по всем делам гражданского и арбитражного судопроизводства.

**2****. Оценочные материалы**

1. (ПКП-3) Многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми – это процесс:

1) общения

2) понимания

3) восприятия

4) взаимодействия

2. (ПКП-3) Человек, который обычно весьма активен, предпочитает идти к разрешению конфликта своим определенным путем, используя стиль:

1) приспособления

2) конкуренции

3) компромисса

4) противодействия

3. (ПКП-3) Прямое деловое общение характеризуется:

1) ответными реакциями собеседников

2) общением в пределах видимости

3) непосредственным речевым контактом

4) все перечисленные ответы верны

4. (ПКП-3) Во многих случаях, имидж – это результат умелой ориентации в конкретной ситуации, а именно правильного выбора своей:

1) модели поведения

2) заинтересованности в отношениях с другими

3) способности к общению

4) позиции в обществе

5. (ПКП-3) Акцент в подтверждающих вопросах делают на:

1) наиболее сложной проблеме

2) вновь возникших вопросах

3) том, что связывает партнеров

4) оставшихся разногласиях

6. (ПКП-3) При авторитарном стиле ведения совещания руководитель:

1) допускает возражения

2) уверенно держит бразды правления

3) ищет поддержку среди коллег

4) делегирует полномочия

7. (ПКП-4) Хорошая репутация бизнесмена базируется, в первую очередь, на профессионализме и:

1) вежливости

2) привлекательном имидже

3) деловой обязательности

4) уровне дохода

8. (ПКП-4) Цель формального приема в начале переговоров:

1) создать атмосферу взаимопонимания

2) высказать точку зрения своей стороны

3) выслушать точку зрения партнеров

4) задать тон в дальнейших действиях

9. (ПКП-4) Коммуникативная сторона общения:

1) взаимопонимание участников общения

2) обмен информацией между людьми

3) организация взаимодействия между людьми

4) установление эмоциональной связи

10. (ПКП-4) Стратегия мягкого подхода к переговорам состоит в том, чтобы:

1) избегать конфронтации

2) избегать личных оскорблений

3) мягко, но неуклонно отстаивать свою позицию

4) идти на компромиссы

11. (ПКП-4) К открытым вопросам в деловой коммуникации относятся:

1) информационные

2) риторические

3) альтернативные

4) мотивационные

12. (ПКП-4) Манипулятивные технологии делового общения — это такие технологии, в которых присутствуют:

1) психотехнические приемы манипулирования, техники расположения и убеждения по отношению к партнеру — адресату воздействия

2) открытое принуждение партнера к каким – либо поведенческим действиям

3) скрытое психологическое воздействие на делового партнера

4) прямое и открытое обсуждение всех вопросов с партнером без попыток влияния.

13. (ПКП-3) Во многих случаях, имидж – это результат умелой ориентации в конкретной ситуации, а именно правильного выбора своей:

1) модели поведения

2) заинтересованности в отношениях с другими

3) способности к общению

4) физической силы

14. (ПКП-4) Стратегия мягкого подхода к переговорам состоит в том, чтобы:

1) избегать конфронтации

2) избегать личных оскорблений

3) мягко, но неуклонно отстаивать свою позицию

4) постоянно уступать другой стороне

15. (ПКП-4) Применяется в том случае, когда партнеры заняты над решением одной задачи

1) угловая позиция

2) независимая позиция

3) конкурирующе – оборонительная

4) кооперативная

16. (ПКП-4) Термин «этика» ввел \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

17. (ПКП-3) Повторение собеседником вашего вопроса – это \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ вопросы

18. (ПКП-4) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ – это философская дисциплина, изучающая мораль и нравственность

19. (ПКП-3) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ – это постижение эмоционального состояния человека в форме сопереживания.

20. (ПКП-4) В деловой этике осознание невозможности немедленного преодоления слабости партнера, его недостатков – это проявление принципа \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

21. (ПКП-4) К \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ средствам общения относятся: рукопожатие, походка, взгляд.

22. (ПКП-4) Многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми – это процесс \_\_\_\_\_\_.

23. (ПКП-) Термин «\_\_\_\_\_\_\_\_\_» прежде всего употребляется в смысле специфической формы взаимодействия людей в трудовой деятельности.

24. (ПКП-3) Альтернативные вопросы представляют не более \_\_\_\_\_вариантов выбора. (*цифру в ответе напишите текстом*)

25. (ПКП-4) Виннер сказал: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ - это, разрушение коммуникаций.

26. (ПКП-4, ПКП-3) ЗАДАНИЕ НА СООТВЕТСТВИЕ. Соотнесите определение понятия с его названием:

а) Философская дисциплина, изучающая мораль и нравственность.

б) Постижение эмоционального состояния человека в форме сопереживания.

в) Совокупность норм литературного произношения.

1) Орфоэпия

2) Эмпантия

3) Этика

27. (ПКП-4, ПКП-3) ЗАДАНИЕ НА СООТВЕТСТВИЕ.

а) Цель формального приема в переговорах.

б) Коммуникативная сторона общения.

в) Видение себя глазами партнера по общению.

1) Рефлексия.

2) Создать атмосферу взаимопонимания.

3) Обмен информацией между людьми.

28. (ПКП-4, ПКП-3) ЗАДАНИЕ НА СООТВЕТСТВИЕ.

а) Деловая этика.

б) Адресат манипуляции в деловом общении.

в) Деловой стиль взаимодействия партнеров.

1) Совокупность принципов поведения людей.

2) Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга.

3) Партнер, на которого направлено манипулятивное воздействие.

29. (ПКП-4, ПКП-3) ЗАДАНИЕ НА СООТВЕТСТВИЕ.

а) Языковое оформление мысли без ее высказывания.

б) Манипулятивная стратегия в деловом общении.

в) Коммуникативная сторона общения.

1) Обмен информацией между людьми.

2) Внутренняя речь.

3) Система психотехнических приемов и действий, отражавшие долговременные цели манипулятора.

30. (ПКП-4, ПКП-3) ЗАДАНИЕ НА СООТВЕТСТВИЕ.

а) Приписывание определенным группам людей специфических черт.

б) Чистота речи характеризуется наличием (или отсутствием) этого элемента.

в) Модель, которая трактует эффект воздействия маркетинговых коммуникаций с точки зрения трех фаз отношений потребителя к продукту.

1) Атрибуция.

2) Иерархия эффектов.

3) Вульгаризм

**3****. Примерные критерии оценивания**

**Критерии оценки знаний при проведении устного/письменного опроса**

Оценка «**отлично**» – выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов дисциплины.

Оценка «**хорошо**» – выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, но допускает в ответе некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка «**удовлетворительно**» – выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка «**неудовлетворительно**» – выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий.

**Критерии оценки знаний при решении задач**

Оценка «**отлично**» – выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов дисциплины и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

Оценка «**хорошо**» – выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка «**удовлетворительно**» – выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка «**неудовлетворительно**» – выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий, не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

**Критерии оценки знаний при проведении тестирования**

Оценка «**отлично**» выставляется при условии правильного ответа студента не менее чем на 85 % тестовых заданий;

Оценка «**хорошо**» выставляется при условии правильного ответа студента не менее чем на 70 % тестовых заданий;

Оценка «**удовлетворительно**» выставляется при условии правильного ответа студента не менее чем на 51 %;

Оценка «**неудовлетворительно**» выставляется при условии правильного ответа студента менее чем на 50 % тестовых заданий.

**4. Ключ (правильные ответы)**

1. Ответ: 1
2. Ответ: 2
3. Ответ: 3
4. Ответ: 1
5. Ответ: 3
6. Ответ: 1
7. Ответ: 3
8. Ответ: 1
9. Ответ: 2
10. Ответ: 1
11. Ответ: 1
12. Ответ: 3
13. Ответ: 1
14. Ответ: 1
15. Ответ: 4
16. Ответ: Аристотель
17. Ответ: зеркальные
18. Ответ: этика
19. Ответ: эмпатия
20. Ответ: терпимости
21. Ответ: невербальным
22. Ответ: общения
23. Ответ: коммуникация
24. Ответ: трех
25. Ответ: энтропия
26. Ответ: а-3; б-2; в-1
27. Ответ: а-2,3; б-3; в-1
28. Ответ: а-1, б-3; в-2
29. Ответ: а-2, б-3; в-1
30. Ответ: а-1; б-3; в-2