Федеральное государственное образовательное бюджетное

учреждение высшего образования

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

**Уфимский филиал Финуниверситета**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**по дисциплине**

**«ОСНОВЫ ДЕЛОВОЙ И ПУБЛИЧНОЙ КОММУНИКАЦИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

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.  Зав. кафедрой  C:\Users\1\Desktop\ФОС 2023\ФОС на сайт (20 вопросов)\подпись.jpg  С.В.Емельянов |  |

**1. Кодификатор фонда оценочных средств**

Наименование учебной дисциплины: «Основы деловой и публичной коммуникации в профессиональной деятельности»

Планируемые результаты освоения учебной дисциплины:

**УК-2**: Способность при менять нормы государственного языка Российской Федерации в устной и письменной речи в процессе личной и профессиональной коммуникаций

**УК-12**: Способность использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах.

**ПКН-7:** Владеть коммуникативными навыками и юридическим письмом; способность доводить свою аргументированную правовую позицию до сведения иных лиц, работать в коллективе для достижения необходимого результата.

**2****. Оценочные материалы**

1 (ПКН-7). Каких способов рекомендуется придерживаться при общении через электронную почту?

а) Получение выгоды, которая дает задержка обратной связи

б) Включение тех же формулировок, которые были получены

в) Принятие во внимание отсутствие значимых невербальных сигналов

г) Никаких

2 (ПКН-7). Какие системы специальных знаков-символов выработаны людьми в рамках невербального общения?

а) Знаки управления движением транспорта

б) Знаки отличия

в) Звуковая речь

г) Награды

3 (ПКН-7). Причинами плохой коммуникации могут быть?

а) Стереотипы

б) Предвзятые представления

в) Отсутствие взаимоуважения

г) Плохие отношения между людьми

4 (УК-2) Какие жесты свидетельствуют об искренности и желание говорить откровенно?

а) Раскрытые руки

б) Закладывание рук за спину с обхватом запястья

в) Расхаживание по комнате

г) Скрещенные руки

5 (УК-2) К вербальным средствам общения относят:

а) Мимика

б) Слова

в) Жесты

г) Выступает в качестве показателя статусных отношений

6 (УК-2) Предметом делового общения является ...

а) интерес

б) конфликт

в) дело

г) беседа

7 (УК-12) Коммуникативная компетентность – это …

а) способность устанавливать необходимые контакты с другими людьми

б) способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми для лучшего взаимодействия

в) способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми

г) бессознательное биологически импульсивные влечения и страсти, неосознанные эмоции

8 (УК-12) Существующие способы начала беседы («правильные дебюты»)

а) Метод снятия напряжения

б) Метод зацепка

в) Метод координации

г) Метод прямого подхода

9 (УК-12) Барьеры в общении – это:

а) различия в особенностях личности

б) препятствия на пути к психологическому контакту

в) неправильная речь

г) незнание правил общения

10 (УК-12) Трактовка «взгляда в сторону» означает:

1. Страх и желание уйти

2. Не понял, повтори

3. Доброжелательность

4. Хочу подчинить себе

11 (УК-12) Термин «коммуникация» прежде всего употребляется в смысле:

а) специфической формы взаимодействия людей в трудовой деятельности

б) хозяйственных сооружений

в) транспортной инфраструктуры

12 (УК-12) Чистота речи характеризуется наличием (или отсутствием) таких элементов, как:

а) афоризмы

б) вульгаризмы

в) эпитеты

13 (УК-12) Чистота речи характеризуется наличием (или отсутствием) таких элементов, как:

а) эпитизмы

б) афоризмы

в) варваризмы

14 (УК-12) Во многих случаях, имидж – это результат умелой ориентации в конкретной ситуации, а именно правильного выбора своей:

а) модели поведения

б) заинтересованности в отношениях с другими

в) способности к общению

15 (УК-12) Акцент в подтверждающих вопросах делают на:

а) наиболее сложной проблеме

б) вновь возникших вопросах

в) том, что связывает партнеров

16 (ПКН-7) Документ, закрепляющий правовые отношения партнеров это …

17 (ПКН-7) Совокупность правил поведения, отношения между людьми это…

18 (УК-2) Чем отличается публицистический стиль речи?

19 (УК-2) Обсуждение какого-либо спорного вопроса на собрании, в печати, беседе с целью поиска истины, принятия наиболее верного решения, достижения консенсуса это….

20 (УК-12) Разговор между двумя или несколькими лицами - …

21 (ПКН-7) …. – это совокупность нравственных норм, правил и представлений, регулирующих поведение и отношения людей в процессе их **профессиональной** деятельности.

22 (ПКН-7) Коммуникационное взаимодействие между индивидами без использования **слов – это ….. общение.**

**23 (ПКН-7) …….** — это процесс взаимодействия оппонентов, в рамках которого каждая из сторон стремится оказать влияние на другую, с целью защиты своих прав.

24 (ПКН-7) Скрытое воздействие на человека с целью добиться от него выгодного для оппонента **поведения называется ……**

**25 (УК-12) …. - это** совокупность правил поведения, принятых в обществе или коллективе и обеспечивающих определённый уровень порядка и **уважения**.

26 (ПКН-7) ЗАДАНИЕ НА СООТВЕТСТВИЕ. Соотнесите определения и соответствующие им понятия:

а) Коммуникация;

б) Перцепция;

в) Интеракция;

1) взаимодействие партнеров по общению;

2) процесс обмена информацией между людьми;

3) восприятие одним партнером по общению другого;

27 (ПКН-7) ЗАДАНИЕ НА СООТВЕТСТВИЕ. Сопоставьте стили общения с их характеристикой:

а) Авторитарный;

б) Демократический;

в) Либеральный;

1) характеризуется невмешательством в действия других людей;

2) предполагает доминирование одного участника общения над другим;

3) основан на равенстве участников общения;

28 (ПКН-7) ЗАДАНИЕ НА СООТВЕТСТВИЕ. Сопоставьте формы делового общения с их примерами:

А) деловая беседа;

Б) деловые переговоры:

В) деловой спор;

1) столкновение мнений между участниками делового общения;

2) форма делового общения, направленная достижение соглашения между сторонами;

3) обсуждение деловых вопросов между коллегами или партнерами.

29 (ПКН-7) ЗАДАНИЕ НА СООТВЕТСТВИЕ. Сопоставьте невербальные средства общения с их функциями:

А) Жесты;

Б) Мимика;

1) движения рук, головы или тела, используемые для передачи информации;

2) выражение лица, отражающее эмоции и чувства;

30 (ПКН-7) ЗАДАНИЕ НА СООТВЕТСТВИЕ. Сопоставьте виды публичных выступлений с их характеристиками:

А) информационное выступление;

Б) протокольно-этикетное выступление;

В) развлекательное выступление;

1) сообщение новых фактов, сведений, знаний;

2) создание атмосферы радости, удовольствия, хорошего настроения;

3) соблюдение традиций и ритуалов, принятых в обществе;

**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: г
2. Ответ: б
3. Ответ: г
4. Ответ: а
5. Ответ: б
6. Ответ: в
7. Ответ: в
8. Ответ: б
9. Ответ: б
10. Ответ: а
11. Ответ: а
12. Ответ: б
13. Ответ: в
14. Ответ: а
15. Ответ: в
16. Ответ: Договор
17. Ответ: Этика
18. Ответ: Точностью
19. Ответ: Дискуссия
20. Ответ: Диалог
21. Ответ: Этика
22. Ответ: Невербальное
23. Ответ: Переговоры
24. Ответ: Манипуляция
25. Ответ: Этикет
26. Ответ: а-2; б-3; в-1
27. Ответ: а-2,3; б-3; в-1
28. Ответ: а-3, б-2; в-1
29. Ответ: а-1; б-2
30. Ответ: а-1; б-3; в-2