

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 05.08.2024 11:01:15

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»**

Институт Институт менеджмента
Кафедра Социологии и психологии

УТВЕРЖДЕНО
Ученым советом Университета
(протокол № 10 от 30 мая 2024 г.)

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Наименование дисциплины	Б1.В.15 Психодиагностика и основы психометрики
Основная профессиональная образовательная программа	39.03.01 Социология программа Социальная психология

Содержание (ФОС)

Стр.

- 6.1 Контрольные мероприятия по дисциплине
- 6.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 6.3 Паспорт оценочных материалов
- 6.4 Оценочные материалы для текущего контроля
- 6.5 Оценочные материалы для промежуточной аттестации
- 6.6 Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Психодиагностика и основы психометрики:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	+
	Тестирование	+
	Практические задачи	-
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	-
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-4 - Способен к отбору и применению психодиагностических методик, адекватных целям, ситуации и контингенту респондентов с последующей математико-статистической обработкой данных и их интерпретацией

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:	ПК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	алгоритм отбора и применения психодиагностических методик, адекватных целям, ситуации и контингенту респондентов с последующей математико-статистической обработкой данных и их интерпретацией	отбирать и применять психодиагностические методики, адекватные целям, ситуации и контингенту респондентов с последующей математико-статистической обработкой данных и их интерпретацией	способностью к отбору и применению психодиагностических методик, адекватных целям, ситуации и контингенту респондентов с последующей математико-статистической обработкой данных и их интерпретацией
Пороговый	алгоритм отбора и применения психодиагностических методик	отбирать и применять психодиагностические методики,	способностью к отбору и применению психодиагностических методик,
Стандартный (в дополнение к пороговому)	адекватных целям, ситуации и	адекватные целям, ситуации	адекватные целям, ситуации

	контингенту респондентов		
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	с последующей математико-статистической обработкой данных и их интерпретацией	и контингенту респондентов с последующей математико-статистической обработкой данных и их интерпретацией	и контингенту респондентов с последующей математико-статистической обработкой данных и их интерпретацией

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Психодиагностика личностных характеристик	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Оценка докладов Устный/письменный опрос Тестирование	Зачет
2.	Основы психометрики	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Оценка докладов Устный/письменный опрос Тестирование	Зачет

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Психодиагностика личностных характеристик	<p>Тема 1. Предмет и задачи психодиагностики</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Методы психодиагностики. 2. Предмет и задачи психодиагностики. 3. Основные понятия психодиагностики. 4. Из истории психодиагностики. 5. Общее представление о методах в психологии. 6. Тестирование. 7. Тесты интеллекта и способностей, личностные тесты, тесты отдельных психических функций. 8. Наблюдение. 9. Анализ продуктов деятельности. 10. Контент-анализ. 11. Интервью и беседа. <p>Тема 2. Диагностика личностных характеристик потребителя</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Темперамент как показатель устойчивого комплекса свойств личности. 2. «Формула темперамента». 3. Экспресс диагностика свойств нервной системы по психомоторным показателям (теппинг-тест). 4. Экстроверсия-интроверсия, эмоциональная устойчивость и стиль саморегуляции. 5. Темперамент как система свойств личности. 6. Экспресс-диагностика темперамента по особенностям речи. 7. Диагностика особенностей мыслительной сферы.

	<p>8. Измерение интеллекта.</p> <p>9. Когнитивные стили мышления.</p> <p>10. Диагностика индивидуального способа преобразования информации и уровня креативности.</p> <p>11. Совокупность явлений, составляющих основу психодиагностического поля личности потребителя.</p> <p>12. Диагностика потребителя до начала контакта с ним.</p> <p>Тема 3. Поведенческая диагностика вербальных и невербальных средств общения</p> <p>1. Социальная перцепция: принципы восприятия человеком себя и других в процессе общения.</p> <p>2. Наблюдательность и проницательность.</p> <p>3. Восприятие психологических качеств человека по его внешности и поведению: личный имидж.</p> <p>4. Как складывается первое впечатление о человеке.</p> <p>5. Влияние стиля одежды на восприятие человека.</p> <p>6. Другие факторы, влияющие на первое впечатление.</p> <p>7. Конституция человека и его психологические особенности.</p> <p>8. Соматотип и психотип.</p> <p>9. Черты лица человека и его характер.</p> <p>10. Глаза и язык взгляда.</p> <p>11. Некоторые «автоматизированные», привычные движения как источник психологической информации.</p> <p>12. Типы клиентов и принципы поведения менеджера.</p> <p>Тема 4. Приемы изучения личности потребителя.</p> <p>1. Приемы изучения личности потребителя: первое впечатление, экспетация (ожидание), эмпатия, общительность.</p> <p>2. Выделение главных психологических особенностей потребителя-партнера по общению.</p>
<p>Основы психометрики</p>	<p>Тема 5. Визуальная психодиагностика</p> <p>1. Социальная перцепция: принципы восприятия человеком себя и других в процессе общения.</p> <p>2. Наблюдение и проницательность.</p> <p>3. Восприятие психологических качеств человека по его внешности и поведению: личный имидж.</p> <p>4. Как складывается первое впечатление о человеке.</p> <p>5. Влияние стиля одежды на восприятие человека.</p> <p>6. Другие факторы, влияющие на первое впечатление.</p> <p>7. Конституция человека и его психологические особенности.</p> <p>8. Соматотип и психотип.</p> <p>9. Черты лица человека и его характер.</p> <p>10. Глаза и язык взгляда.</p> <p>11. Некоторые «автоматизированные», привычные движения как источник психологической информации.</p> <p>12. Типы клиентов и принципы поведения менеджера.</p> <p>Тема 6. Особенности невербального поведения людей различных культур</p> <p>1. Традиции языка жестов и наиболее распространенные значащие жесты.</p>

	<p>2. Особенности национальных стилей делового общения в Европе и Америке.</p> <p>3. Американский деловой стиль.</p> <p>4. Французский национальный деловой стиль.</p> <p>5. Немецкий деловой стиль.</p> <p>6. Английский деловой стиль.</p> <p>7. Особенности делового общения в Испании.</p> <p>8. Особенности делового общения в Финляндии.</p> <p>9. Итальянский деловой стиль.</p> <p>10. Деловой стиль Швейцарии.</p> <p>11. Национальные стили делового общения в странах Азии.</p> <p>12. Японский деловой стиль.</p> <p>13. Китайский деловой стиль.</p> <p>14. Арабский (египетский) деловой стиль.</p> <p>Тема 7. Психодиагностика экспрессивного поведения потребителя.</p> <p>1. О потребителе и его потребностях.</p> <p>2. Определение эмоционального состояния и прогноз поведения человека по комплексам невербальных признаков.</p> <p>3. Диагностика неискреннего маскируемого поведения.</p> <p>4. Выявление и предотвращение манипулирования и психологического давления при деловых переговорах.</p> <p>5. Уловки организационного и процедурного характера.</p> <p>6. Приемы психологического давления.</p> <p>7. Логико-психологические приемы манипулирования.</p> <p>8. Нейтрализация уловок и ошибок аргументации.</p> <p>Тема 8. Психодиагностика профессионально-важных качеств менеджера, работающего в сфере социально-культурного сервиса.</p> <p>1. Психодиагностика в оценке персонала.</p> <p>2. Понятие о профессионально-важных качествах менеджера.</p> <p>3. Типология личности и выбор профессии.</p> <p>4. Диагностика способности менеджера к самоуправлению.</p> <p>5. Диагностика мотивационной структуры личности.</p> <p>6. Приемы изучения личности потребителя: первое впечатление, экспетации (ожидание), эмпатия, общительность.</p> <p>Тема 9. Стиль и ролевая направленность деятельности менеджера, работающего в разных сферах.</p> <p>1. Стиль и ролевая направленность деятельности менеджера.</p> <p>2. Стиль руководства.</p> <p>3. Функции менеджера: производственно-административная, воспитательно-педагогическая, социально-психологическая.</p> <p>4. Опросник Блейка-Мутона для оценки стиля руководства.</p>
--	--

Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
Психодиагностика личностных характеристик	<p>1. Предмет и задачи психодиагностики.</p> <p>2. Общее представление о методах в психологии.</p> <p>3. Экспресс диагностика свойств нервной системы по психомоторным показателям (теппинг-тест).</p> <p>4. Темперамент как система свойств личности. Экспресс-диагностика темперамента по особенностям речи.</p> <p>5. Восприятие психологических качеств человека по его внешности и поведению: личный имидж.</p>

	6. Социальная перцепция: принципы восприятия человеком себя и других в процессе общения. 7. Конституция человека и его психологические особенности. 8. Соматотип и психотип. Черты лица человека и его характер. Глаза и язык взгляда. 9. Типы клиентов и принципы поведения менеджера. 10. Выделение главных психологических особенностей потребителя-партнера по общению. 11. Диагностика неискреннего маскируемого поведения. 12. Выявление и предотвращение манипулирования и психологического давления при деловых переговорах. 13. Психодиагностика в оценке персонала. 14. Понятие о профессионально-важных качествах менеджера. 15. Диагностика способности менеджера к самоуправлению. 16. Стиль и ролевая направленность деятельности менеджера. 17. Стиль руководства. 18. Синдром эмоционально-психологического профессионального «выгорания» и его диагностика. 19. Диагностика способности к преодолению и индивидуального стиля преодолевающего поведения. 20. Сущность этики деловых отношений.
Основы психометрики	

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами)

Размещены в ЭИОС СГЭУ <https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=1915>

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций

Размещены в ЭИОС СГЭУ <https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=1915>

1. Психодиагностика –

Это наука, изучающая закономерности нарушений психической деятельности и свойств личности на основе сопоставления с закономерностями их формирования и протекания в норме

Это наука о закономерностях, механизме и фактах психической жизни человека и животных

+ Это наука о конструировании методов оценки, измерения, классификации психологических и психофизиологических особенностей людей, а также об использовании этих методов в практических целях

Наука об обществе, системах, составляющих его, закономерностях его функционирования и развития, социальных институтах, отношениях и общностях

2. Тесты в переводе с английского означают

Диагноз

+ Испытание

Опрос

Интервью

3.... психологического теста означает, что первичные показатели, их оценка и интерпретация не зависят от поведения и субъективных суждений экспериментатора.

Субъективность

+ Объективность

Реалистичность

Многогранность

4.... – это группа методик, задания которых представлены в виде вопросов или утверждений, а задачей испытуемого является самостоятельное сообщение некоторых сведений о себе, о своих переживаниях и отношениях в виде ответов

+Опросники

Анкеты
Интервью
Тесты

5. В каких опросниках заранее предусмотрены варианты ответов на поставленный вопрос?
Испытуемый должен выбрать один из них

В открытых
+ В закрытых
В смешанных
В интегрированных

6. Тип методик, в которых тестовый материал представлен в наглядной форме (в виде картинок, чертежей, графических изображений и т.п.) относится к

Открытым тестам
Вербальным тестам
Закрытым тестам
+ Невербальным тестам

7. Автором, создавшим первый собственно психологический экспериментальный метод, был

Ф. Гальтон
+ Г. Эббингауз
Дж. Кеттелл
Р. Вудвортс

8. Какой из методов не относится к изучению продуктов творчества

Тест Дом. Дерево. Человек
Тест Сонди
Тест Два дома
Тест Рисунок семьи
+ Пиктограмма

9. ... — это специфические психологические средства, предназначенные для измерения и оценки индивидуально-психологических особенностей людей

+ Психодиагностические методики
Средства коммуникации
Психологический анализ
Открытые опросники

10. Какого психодиагностического метода не существует

Вербальный
Вербально-невербальный
+ Вербально-вербальный
Невербально-невербальный

11. В психологии труда для классификации используется тестовая батарея общих способностей (автор)

+ Б. Дворжакова
Р. Кеттела
Б. Ананьева

12. Потоки информации, которой обмениваются партнеры в процессе общения, образуют следующий специфический канал общения

+ Прямой, косвенный, управляемый косвенный
Непрямой
Сложный

13. Психодиагностический метод направлен на

Решение широкого круга задач
Решение частных задач
+ Поиск проблем
Поиск задач

14. Психодиагностическая методика направлена на
+ Решение частных задач
Поиск проблем
Решение широкого круга задач
Поиск задач

15. Диагностическими процедурами называются
+ Способы реализации методики
Способы создания методики
Способы анализа методики
Способы понимания методики

16. По операциональной классификации диагностических методик различаются методики (2
правильных ответа)
+ Объективные
+ Субъективные
Пропорциональные
Обратно пропорциональные

17. Ведущим методом психодиагностики является метод
+ Тестов
Анкет
Интервью
Опросников

18. Проективные методики это? (выберите не правильный ответ)
Рисунок
Рассказ
Ролевая игра
+ Тест

19. Основным методологическим принципом психодиагностики является принцип
+ Комплексности
Односторонности
Поверхностности
Двухсторонности

20. Диагностическими процедурами называются?
+ Способы реализации методики
Способы создания методики
Способы анализа методики
Способы понимания методики

21. К личностным характеристикам покупателя относятся
Возраст
Этап жизни
Род занятий
Финансовое положение
+ Все ответы верны

22. Субкультура – это

Стабильная и упорядоченная группа общества, члены которой имеют приблизительно равно общественное положение, интересы и поведение

+Группа людей внутри культуры, придерживающихся определённой системы ценностей, основанной на их общественном жизненном опыте и положение в обществе

Совокупность основных ценностей, моделей восприятия потребностей и стереотипов поведения, заложенных в членах общества его семьёй и различными социальными институтами

23.К социальным факторам, влияющим на потребителя не относятся

Семья

Социальная роль

Социальный статус

+Финансовое положение

24.Кто впервые описал 4 темперамента человека

Демокрит

+Гиппократ

Эпикур

Павлов

25.Потребность, достигшая такого уровня интенсивности, что побуждает человека совершать действия

+Мотивация

Мотив

Нужда

Желание

26.Прямой, косвенный, управляемый косвенный это

Общие каналы общения

+Специфические каналы общения

Индивидуальные каналы общения

27.Какие личностные факторы влияют на приобретение Iphone?

Пол

+Возраст

+Статус

+Материальное положение

28.К какому типу общения относятся мимика и жесты

Вербальное

+Невербальное

Вербально-невербальное

29.Элемент мировоззрения, придающий личности или социальной группе уверенность в своих взглядах на мир, знаниях и оценках реальной действительности

+Убеждение

Ценность

Система ценностей

30.Люди скорее приобретут достаточно качественную дорогую вещь, а люди, ограниченные в средствах, будут приобретать, ориентируясь не по качеству продукции, а по цене. О каком личностном факторе идёт речь

Возраст

+Статус

Пол

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Психодиагностика личностных характеристик	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предмет и задачи психодиагностики. 2. Общее представление о методах в психологии. 3. Экспресс диагностика свойств нервной системы по психомоторным показателям (теппинг-тест). 4. Темперамент как система свойств личности. Экспресс-диагностика темперамента по особенностям речи. 5. Восприятие психологических качеств человека по его внешности и поведению: личный имидж. 6. Социальная перцепция: принципы восприятия человеком себя и других в процессе общения. 7. Конституция человека и его психологические особенности. 8. Соматотип и психотип. Черты лица человека и его характер. Глаза и язык взгляда. 9. Типы клиентов и принципы поведения менеджера.
Основы психометрики	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выделение главных психологических особенностей потребителя-партнера по общению. 2. Диагностика неискреннего маскируемого поведения. 3. Выявление и предотвращение манипулирования и психологического давления при деловых переговорах. 4. Психодиагностика в оценке персонала. 5. Понятие о профессионально-важных качествах менеджера. 6. Диагностика способности менеджера к самоуправлению. 7. Стиль и ролевая направленность деятельности менеджера. 8. Стиль руководства. 9. Синдром эмоционально-психологического профессионального «выгорания» и его диагностика. 10. Диагностика способности к преодолению и индивидуального стиля преодолевающего поведения. 11. Сущность этики деловых отношений.

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	ПК-4
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне