

Автономная некоммерческая организация высшего образования

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:

ФИО: Сухолет Ирина Наумовна

Должность: ректор

Дата подписания: 05.09.2024 09:04:53

Уникальный программный ключ:

90b04a8fcdf24f39034a47d003e725667d57043e870b41a3cee22df0848bbe2c



ПРИЛОЖЕНИЕ 5 К ООП

УТВЕРЖДЕНО УЧЕНЫМ СОВЕТОМ ИСИ В СОСТАВЕ ООП

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО  
КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ КУЛЬТУРЫ И ЭТИКИ**

Образовательная программа

**Графический дизайн**

**Дизайн среды**

Направление подготовки

**54.03.01 Дизайн**

Уровень высшего образования

**Бакалавриат**





Фонд оценочных средств (ФОС) для проведения, текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, базируется на перечне компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. ФОС обеспечивает объективный контроль достижения всех результатов обучения, запланированных для модуля.

ФОС включает в себя:

- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и уровня овладения формирующимися компетенциями в процессе освоения дисциплины.

## **1. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ**

<b>Код и содержание компетенции</b>
<b>УК-5 Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах</b>
<b>Индикаторы и результаты обучения. Дескрипторы - основные признаки освоения компетенций (показатели достижений результатов обучения). Критерии оценивания</b>
<b>Знать</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- теории человеческих отношений (Анри Файоль и Элтон Мейо);</li><li>- нравственные аспекты хозяйственной деятельности (С.Булгаков, П.Струве, Н.Бердяев, С.Франк);</li><li>- основные противоречия между этикой и бизнесом в современном мире; знает основы научного мировоззрения;</li><li>- основные этапы существования христианства в русской и европейской культуре;</li><li>- отличительные особенности основных направлений современной отечественной и западной психологии;</li><li>- основные понятия психической структуры личности;</li><li>- модель эго-состояний и причины возникновения и динамику психологических игр;</li><li>- основные экзистенциальные позиции в жизненном сценарии;</li></ul>



- **основные драйверы как паттерны сценарного поведения;**
- **основы манипулятивных приемов общения: психологическую природу, механизмы и способы защиты от них;**
- **основные психотипы личности и отличительные особенности типов рабочей группы и типов коллектива**

**Знать на высоком уровне:**

- обучающийся может охарактеризовать основные философские течения и продемонстрировать внутренние связи; знает и может интерпретировать теории человеческих отношений (Анри Файоль и Элтон Мейо);
- излагает, анализирует и дает оценку нравственным аспектам хозяйственной деятельности (С.Булгаков, П.Струве, Н.Бердяев, С.Франк);
- выявляет и объясняет основные противоречия между этикой и бизнесом в современном мире, приводит конкретные примеры; знает основы научного мировоззрения и отличает его от всех остальных типов мировоззрения;
- располагает в хронологическом порядке основные этапы существования христианства в русской и европейской культуре и дает характеристику каждому этапу;
- обучающийся может назвать, охарактеризовать, выявить отличительные особенности основных направлений современной отечественной и западной психологии;
- свободно оперирует основными понятиями психической структуры личности; знает модель эго-состояний, причины возникновения и динамику психологических игр, отличает основные экзистенциальные позиции в жизненном сценарии, выделяет основные драйверы как паттерны сценарного поведения и эффективно работает с данными категориями;
- знает основы манипулятивных приемов общения: психологическую природу, механизмы и эффективные способы защиты от них; знает основные психотипы личности и отличительные особенности типов рабочей группы и типов коллектива, может привести конкретные примеры.

**Знать на среднем уровне:**

- обучающийся может назвать основные философские течения и продемонстрировать внутренние связи; знает и может анализировать теории человеческих отношений (Анри Файоль и Элтон Мейо);
- излагает и анализирует нравственные аспекты хозяйственной деятельности (С.Булгаков, П.Струве, Н.Бердяев, С.Франк);
- выявляет и объясняет основные противоречия между этикой и бизнесом в современном мире;
- знает основы научного мировоззрения; располагает в хронологическом



порядке основные этапы существования христианства в русской и европейской культуре;

- обучающийся может назвать и выявить отличительные особенности основных направлений современной отечественной и западной психологии;
- оперирует основными понятиями психической структуры личности; знает модель эго-состояний и причины возникновения и динамику психологических игр, отличает основные экзистенциальные позиции в жизненном сценарии, выделяет основные драйверы как паттерны сценарного поведения;
- знает основы манипулятивных приемов общения: психологическую природу, механизмы и способы защиты от них; знает основные психотипы личности и отличительные особенности типов рабочей группы и типов коллектива.

#### **Знать на низком уровне:**

- обучающийся может назвать основные философские течения; знает основы теории человеческих отношений (Анри Файоль и Элтон Мейо);
- излагает нравственные аспекты хозяйственной деятельности (С.Булгаков, П.Струве, Н.Бердяев, С.Франк);
- выявляет и объясняет основные противоречия между этикой и бизнесом в современном мире;
- называет основные этапы существования христианства в русской и европейской культуре;
- обучающийся может назвать основные направления современной отечественной и западной психологии;
- располагает в определенном порядке основные понятия психической структуры личности;
- знает модель эго-состояний, причины возникновения и динамику психологических игр, основные экзистенциальные позиции в жизненном сценарии; знает основы манипулятивных приемов общения и способы защиты от них; знает основные психотипы личности и понятие рабочей группы и коллектива.

#### **Уметь**

- **извлекать значимую для принятия профессиональных решений информацию, систематизировать её, анализировать, структурировать, обобщать;**
- **определять ценностные приоритеты в современной культуре;**
- **выявлять и нейтрализовывать манипулятивные приемы в сообщениях любого типа и выстраивать механизмы защиты;**
- **определять стиль и социально-психологические проблемы руководства и формулировать стратегии преодоления конфликтов;**
- **вести деловые переговоры на уровне определения стратегии,**



### **формирования стадий и определения тактических приемов**

#### **Уметь на высоком уровне:**

- обучающийся извлекает значимую для принятия профессиональных решений информацию, систематизирует её, анализирует, структурирует, обобщает;
- определяет ценностные приоритеты в современной культуре, приводит конкретные примеры;
- умеет выявлять и нейтрализовывать манипулятивные приемы в сообщениях любого типа и эффективно выстраивать механизмы защиты; определяет стиль и социально-психологические проблемы руководства и формулирует эффективные стратегии преодоления конфликтов;
- умеет эффективно вести деловые переговоры на уровне определения стратегии, формирования стадий и определения тактических приемов.

#### **Уметь на среднем уровне:**

- обучающийся извлекает значимую для принятия профессиональных решений информацию;
- определяет ценностные приоритеты в современной культуре; умеет выявлять и нейтрализовывать манипулятивные приемы в сообщениях любого типа и выстраивать механизмы защиты;
- определяет стиль и социально-психологические проблемы руководства и формулирует стратегии преодоления конфликтов;
- умеет вести деловые переговоры на уровне определения стратегии, формирования стадий и определения тактических приемов.

#### **Уметь на низком уровне:**

- обучающийся извлекает значимую для принятия профессиональных решений информацию;
- определяет ценностные приоритеты в современной культуре;
- выявляет и нейтрализует манипулятивные приемы в сообщениях любого типа;
- определяет стиль и социально-психологические проблемы руководства;
- умеет вести деловые переговоры на начальном уровне

#### **Владеть**

- терминологией и понятийным аппаратом с навыками дальнейшего использования;
- навыками использования философских, этических и культурологических знаний при осуществлении профессиональной деятельности;
- навыками анализа культуры;
- навыками анализа форм организации взаимодействий в трудовых коллективах;
- навыками участия в организации и проведении различных типов



**семинаров, конференций, деловых и официальных встреч, консультаций, переговоров;**

**– навыками написания сценария для разного уровня сложности проведения деловых встреч, переговоров, консультаций с учетом специфики национального и культурного контекста**

**Владеть на высоком уровне:**

- свободно владеть терминологией и понятийным аппаратом с навыками дальнейшего использования;
- навыками интерпретации философских, этических и культурологических знаний при осуществлении профессиональной деятельности; навыками целостного анализа культуры;
- навыками анализа и оценивания форм организации взаимодействий в трудовых коллективах;
- навыками участия в организации и проведении различных типов семинаров, конференций, деловых и официальных встреч, консультаций, переговоров, оценивая свое участие в них; навыками написания сценария для высокого уровня сложности проведения деловых встреч, переговоров, консультаций с учетом специфики национального и культурного контекста

**Владеть на среднем уровне:**

- терминологией и понятийным аппаратом с навыками дальнейшего использования;
- навыками использования философских, этических и культурологических знаний при осуществлении профессиональной деятельности; навыками анализа культуры;
- навыками анализа форм организации взаимодействий в трудовых коллективах; навыками участия в организации и проведении различных типов семинаров, конференций, деловых и официальных встреч, консультаций, переговоров;
- навыками написания сценария для среднего уровня сложности проведения деловых встреч, переговоров, консультаций с учетом специфики национального и культурного контекста

**Владеть на низком уровне:**

- терминологией и понятийным аппаратом; навыками анализа форм организации взаимодействий в трудовых коллективах;
- навыками участия в проведении различных типов деловых и официальных встреч, консультаций, переговоров.



## **2. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ И ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ И УРОВНЯ ОВЛАДЕНИЯ ФОРМИРУЮЩИМИСЯ КОМПЕТЕНЦИЯМИ**

### **2.1. Методические материалы по проведению текущего контроля**

#### **2.1.1. Формы текущего контроля**

Текущий контроль – систематическая проверка компетенций, знаний, умений, навыков обучающихся, проводимая преподавателем на аудиторных занятиях в соответствии с учебной программой. Текущий контроль включает в себя тематический контроль – контроль знаний по темам и разделам дисциплины с целью оценивания этапов формирования компетенций, знаний, умений, навыков обучающихся, усвоенных ими после изучения логически завершенной части учебного материала.

К текущему контролю относятся проверка знаний, умений и навыков обучающихся:

- на занятиях;

Формами текущего контроля по дисциплине являются: проверка самостоятельной работы, собеседование по темам.

### **2.2. Методические материалы по проведению промежуточной аттестации**

Промежуточная аттестация – процедура, проводимая в период **зачетно-экзаменационной сессии** с целью оценки качества освоения обучающимися дисциплины на определенном этапе.

Промежуточная аттестация обучающихся предусматривает проверку компетенций, а также уровня усвоения пройденного материала.

#### **2.2.1. Процедура ЗАЧЕТА**

Промежуточный контроль знаний проводится в форме коллоквиума. Устный ответ на зачете позволяет оценить степень наличия знаний по различным компетенциям. Ответ оценивается по 2 балльной системе – «зачтено» / «не зачтено».





### **2.2.1.1. Критерии и шкала оценивания**

**«Зачтено»** ставится, если: знания отличаются глубиной и содержательностью, дается полный исчерпывающий ответ, как на основные вопросы, так и на дополнительные; студент свободно владеет научной терминологией; ответ студента структурирован, содержит анализ существующих теорий, научных школ, направлений и их авторов; логично и доказательно раскрывает проблему, предложенную в вопросе; ответ характеризуется глубиной, полнотой и не содержит фактических ошибок.

**«Не зачтено»** ставится, если: обнаружено незнание или непонимание студентом сущностной части психологии; содержание вопросов не раскрыто, допускаются существенные фактические ошибки, которые студент не может исправить самостоятельно; на большую часть дополнительных вопросов по содержанию зачета студент затрудняется дать ответ или не дает верных ответов.

В случае получения оценки «не зачтено» студент имеет право пересдать зачет в установленном порядке.

### **2.2.1.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и уровня овладения формирующимися компетенциями в процессе освоения дисциплины**

#### **Перечень вопросов для проверки компетенции УК-5 по дескриптору «знать»**

1. Теория человеческих отношений (Анри Файоль и Элтон Мейо).
2. Нравственно-психологические проблемы постиндустриального общества.
3. Проблема происхождения морали, ее сущность и функции.
4. Смысл человеческой жизни и феномен свободы. Соотношение свободы и долга. Этика свободы и ответственности.
5. Этика утилитарная и деонтологическая. Феномен безрелигиозной этики. Соотношение светской и христианской этики.
6. Приоритет духовного начала как основополагающая парадигма «всего действительного» (П. Астафьев, И. Киреевский, Н. Ильин).
7. Духовно-нравственные аспекты хозяйственной деятельности (С. Булгаков, П. Струве, П. Савицкий, Н. Бердяев, С. Франк).
8. Этический потенциал развития рыночных отношений в современной России. Гуманистический менеджмент.
9. Эволюция этики делового общения.
10. Противоречия между этикой и бизнесом в современном деловом общении. Нравственные принципы и характер делового общения.
11. Основные направления современной отечественной психологии и проблемы психологии межличностного общения.
12. Основные направления современной западной психологии и проблемы психологии межличностного общения.



13. Психическая структура личности и практика делового общения.
14. Психология общения. Общение как коммуникация.
15. Вербальные и невербальные средства общения.
16. Морально-психологический климат в коллективе.
17. Рабочая группа и различные психотипы личностей.
18. Стилль и социально-психологические проблемы руководства.
19. Деловые переговоры: стратегии, стадии и тактические приемы.
20. Манипулятивные приемы общения: психологическая природа, механизмы и защита от манипуляций.
21. Этикет и культура общения: правила делового этикета.
22. Культура речи и слушания.
23. Особенности международного и национального этикета.

#### **Перечень заданий для проверки компетенции УК-5 по дескриптору «уметь»**

1. Перечислите основные духовно-нравственные ценности, сложившиеся в процессе культурного развития России согласно Стратегии развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года.
2. Как соотносятся потребности экономики и принципы социальной справедливости в современной России?
3. Перечислите основные функции морали.
4. Дайте определение согласно основам христианской этики.  
Свобода – это .....
5. Напишите основные черты постмодернизма как одного из ведущих мироощущений современности.
6. Определите Ваш ведущий драйвер, его сильные и слабые стороны.
7. Какая из основных экзистенциальных (жизненных) позиций является предпочтительной
8. Как проявляют себя в деловом общении экстраверты и интроверты?
9. Дайте ответ на смоделированную ситуацию: «Вы являетесь вице-президентом по маркетингу пивоваренной компании и узнаете, что в одном из самых прибыльных для Вас регионов собираются поднять возраст официально разрешенного потребления спиртных напитков с 18 лет до 21 года. Вам предложили присоединиться к другим пивоварам, организующим лобби против законопроекта, а также сделать определенные денежные взносы». Как Вы поступите?
10. Какие виды современного дресс-кода Вы знаете?

#### **Перечень заданий для проверки компетенции УК-5 по дескриптору «владеть»**

1. **Выстройте этические качества в порядке важности для Вас:**
  - человеколюбие
  - справедливость
  - честь



- совесть
  - воля
  - личное достоинство
  - вера в добро
  - стремление к исполнению нравственного долга перед самим собой, своей семьей и своим Отечеством
2. Вставьте главный параметр в трехмерную модель хозяйственного управления «гуманистический менеджмент»:
- .....
  - продукт
  - эффективность
3. Определите символы, которые не относятся к христианству:
- рыба
  - море
  - крест
  - голубь
  - синица
  - орел
  - овца
  - корова
  - лев
  - тигр
  - корабль
  - виноград
  - персик
  - треугольник
  - квадрат
  - стрелы
  - меч
4. Какие, на Ваш взгляд, личностные качества позволяют определить морально-психологический климат коллектива как здоровый?
- выдержка
  - постоянство
  - инициативность
  - общительность
  - исполнительность
  - настойчивость
  - искренность
  - честность
  - изворотливость
  - конформизм
  - знание своих возможностей
  - покладистость
  - гордость



- упрямство
5. Какая из ролей в «драматическом треугольнике Карпмана» несет ответственность за психологические игры?
- преследователь
  - жертва
  - спасатель
  - все ответы правильны
  - ни один из ответов не верен
6. Дайте определения следующим понятиям:
- Позитивная направленность рабочей группы – это .....
  - Негативная направленность рабочей группы – это .....
  - Конформистская направленность рабочей группы – это .....
7. Определите, какой из предложенных видов общения не относится к жизненно важным для человека:
- Деловое общение
  - Формально-ролевое общение
  - Духовное межличностное общение
  - «Контакт масок»
8. Вставьте пропущенные типы невербальных средств общения
- Кинесика:* поза, жест, ....., ....., длина паузы, .....
- Просодика и экстралингвистика:* интонация, ....., тембр, ....., ....., смех, ....., .....
- Такесика:* рукопожатие, ....., .....
- Проксемика:* ориентация, .....
9. Напишите основные виды коммуникативных барьеров и кратко охарактеризуйте каждый.
10. Опишите основные недостатки такой стратегии ведения переговоров как «позиционный торг».
11. Какие виды современного дресс-кода Вы знаете?